



NICOLAS MOISSET

Consultant et formateur Marketing Digital

58 ans - Permis de conduire
- Paris France

✉ nicolas.moisset@multimediatique.fr
☎ 06 66 70 42 32

Formateur

Consultant

Webmarketing

Formation Marketing Digital

Journalisme

in

f

✉

Informaticien de formation, j'ai nourri ma curiosité pour les nouvelles technologies en tant que journaliste pendant une douzaine d'années. Depuis 2005, je mets cette expérience au service du marketing et de la communication.

Dans le cadre de Multimediatique.fr, j'accompagne les PME/TPE, indépendants et porteurs de projets pour faire du Marketing Digital une solution et non plus un problème. J'interviens notamment pour auditer vos outils actuels, en mettre en place de nouveaux pour votre compte (sites Web, réseaux sociaux, emailing, webinaires...), vous conseiller ou encore vous former de façon à ce que vous puissiez atteindre le niveau d'autonomie que vous souhaitez.

Statut fiscal :

J'exerce sous le régime des microentreprises, et je suis assujéti à la TVA. Le salariat est néanmoins possible selon la mission.

Contactez-moi par téléphone

06 66 70 42 32

ou par email

n.moisset@multimediatique.fr

pour me présenter vos attentes.

EXPÉRIENCES

Consultant / formateur Marketing Digital

Multimediatique.fr - Depuis novembre 2014 - Freelance

- Le Webmarketing et la plupart des outils informatiques ne sont en rien réservés aux grandes entreprises. Heureusement, car ils sont devenus en quelques années de formidables accélérateurs de business. Dans le même temps, leur coût de mise en œuvre a considérablement chuté, les rendant véritablement accessibles à tous.
- PME, indépendants, commerçants, artisans, profitez-vous aussi de ces outils à l'efficacité bluffante sans vous ruiner. Découvrez comment bénéficier vous aussi d'un site Web, des réseaux sociaux, de l'emailing, des séminaires en ligne et de bien d'autres encore. Devenez même autonomes sur ces sujets si vous le souhaitez.
- Contactez-moi dès maintenant par email, par téléphone ou sur www.multimediatique.fr pour étudier ensemble comment je peux vous aider à devenir encore plus efficace.



Directeur marketing

Thomson Lighting - Décembre 2013 à juin 2014 - CDI - Suresnes



- Thomson Lighting/Energy : 38 personnes, solutions d'éclairage LED/ énergies renouvelables (panneaux solaire, PAC), CA 6 M€
- Gestion de la communication internationale: élaboration de contenus rédactionnels, animation des sites Web et des Intranet clients, conception des actions RP (20/30 articles presse/mois), participation à des salons, refonte du catalogue et création d'une version anglaise, mise en ligne d'une carte des revendeurs

COMPÉTENCES

Formations disponibles

- Intelligence artificielle productive
- WordPress
- Création de contenu d'actualité
- Réseaux sociaux en entreprise
- Marketing Digital
- Relations presse
- Contenu de marque

Marketing Digital

- Elaborer une stratégie Marketing Digital
- Réaliser des sites Web (Wordpress...)
- Créer du contenu digital et du contenu de marque digital
- Former aux outils et concepts du Marketing Digital (réseaux sociaux, usage et entretien d'un site Web, digital brand content, e-réputation...)
- Auditer sites Web et réseaux sociaux, concevoir et mettre en application une stratégie d'optimisation

Marketing

- Promouvoir les ventes : incentives, JPO, salons...
- Former les forces de vente et les partenaires à l'offre produits

- Suivi marketing des forces de vente : co-animation des réunions commerciales/marketing, création d'outils d'aide à la vente, d'incentives, partenariats (ex : Emmaüs: +500k€ de CA générés, élaboration de la 1ère offre mondiale Li-Fi), formation/assistance des commerciaux et des clients EMEA, organisation de JPO, génération de leads
- Encadrement du service: assistance marketing, création graphique/vidéo/photos, site Web...

Directeur marketing

Fanimi - Mai 2012 à novembre 2013



- Fanimi/Pignonsurweb.biz : 3 personnes, réalisation de sites Web et de prestations marketing/communication low-cost pour TPE/PME
- Gestion de la communication et du marketing: élaboration de la stratégie, réalisation du contenu...
- Prospection commerciale, avant-vente, gestion de la relation clients

directeur marketing

IMAGO France - Janvier 2011 à avril 2012 - CDI - Plaisir



- Imago : 35 personnes, grossiste en vidéocommunication, 1er grossiste européen Polycom, CA 25 M€
- Elaboration, optimisation et suivi de la politique tarifaire ainsi que des achats (révision du portefeuille fournisseurs, optimisation des coûts, des stocks...)
- Gestion de la communication interne et externe: élaboration des outils marketing, formation des commerciaux, suivi des clients et accompagnement des commerciaux en clientèle, coordination du lancement des nouveaux produits avec les différents services et partenaires, site Web, RP, salons, JPO
- Gestion de la relation fournisseurs: définition de la stratégie, référencements, gestion des marges arrière et autres financements, gestion des programmes de certification et des budgets de co-marketing, veille concurrentielle

rédacteur en chef de l'OVS

Profing - Juillet 2007 à août 2010 - CDI - Paris



- OVS : groupe Profing, 10 personnes, presse informatique dédiée aux questions de distribution
- Conception ex-nihilo, puis direction d'OVS, seul magazine papier à destination des VAR et SSH, élaboration de la base abonnés : 15.000 exemplaires en diffusion qualifiée
- Gestion des relations et opérations partenaires : organisation de la participation à des salons IT (IT Partners, IP Convergence...), réalisation d'études (Regards croisés avec Aressy, GPU computing avec Nvidia...), de guides (avec Reed Expositions, Targus)...
- Gestion des équipes, du budget, des recrutements, génération de leads pour le service commercial, développement de nouveaux projets (guide des grossistes, guide Maghreb, co-édition, séminaires...)

directeur marketing

Morex Technologies - Avril 2005 à novembre 2006 - CDI - Gennevilliers



- Morex Technologies : 42 personnes, importateur et grossiste en produits informatique, 1000 références, 2000 revendeurs, représentation en France de 20 marques de composants PC et périphériques
- Définition de la stratégie et gestion du budget marketing/communication (450K€)
- Gestion des MDF (Nvidia, AMD/ATI, Intel...)
- Gestion des partenariats et du co-marketing, coordination avec la filiale taïwanaise, sourcing en Asie, veille technologique...

- Coordonner les actions avec des filiales internationales, partenaires...
- Identifier et sélectionner les fournisseurs
- Elaborer des gammes, valider les produits
- Réaliser une veille concurrentielle
- Réaliser un sourcing
- Constituer des réseaux de revendeurs agréés
- Animer le réseau en accompagnement des forces de vente

Communication

- Community management: animer et alimenter sites Web, blogs, réseaux sociaux
- Concevoir et rédiger des documents/supports de communication
- Concevoir et réaliser des actions de relations presse
- Réaliser et analyser des campagnes d'emailing

Langues

- Anglais
- Allemand



- Formation et soutien des forces de vente: création d'argumentaires, newsletters...
- Organisation d'un réseau de revendeurs agréés
- Gestion des marques: analyse concurrentielle, sélection produits, validation technique, packagings, documentation, certifications, positionnement...)
- Participation en tant qu'exposant à des salons, showcases
- Encadrement du service: relations presse, site Web...

FORMATIONS

Réussir efficacement son ingénierie de formation

ARMANT CONSEIL ET FORMATIONS

Septembre 2015

Community manager

IFOCOP

Décembre 2014 à février 2015

EPITA - ECOLE D'INGÉNIEURS EN INFORMATIQUE

Septembre 1988 à juin 1990

ECCIP (ECOLE COMMERCIALE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS)

Septembre 1986 à juin 1988