



Pamela Clapp

Senior digital marketing and e-commerce consultant

Paris, France

[View profile on Dweet](#)

Links

[LinkedIn](#)

Languages

English (Native)

French (Native)

About

BRANDS WORKED WITH

Monnier Frères

Experience



● Monnier Frères | Jul 2017 - Jun 2020

Marketing acquisition :

- Refonte des campagnes paid et unpaid avec une stratégie full-funnel et une approche fortement ROIste (SEM, SEO, Marketing d'affiliation, retargeting, programmatique, social media et stratégie d'influence) ; CRM :

- Mise en place d'une base de données client propriétaire, scénarisation de l'expérience client on-site, post visite et post achat ;

Site web :

- Gestion du planning d'animation on-site et coordination de l'éditorial ;
- Supervision de la maintenance et des évolutions du site (U/X dont tests utilisateurs, focus groups, priorisation des projets...)

Branding :

- Redéfinition du récit et de la stratégie de marque en adéquation avec les objectifs

business, le portefeuille de marques et l'offre produits dans un contexte de réduction des coûts et un objectif de rentabilité accrue ; conception d'une stratégie de contenu et de l'identité de marque avec l'agence Petronio (Self Service Magazine) ;

Management :

- Direction de l'équipe marketing (15 personnes) y compris le contenu éditorial et visuel (marketing organique et commercial), l'acquisition de trafic, CRM et B to B.

Résultats : 2019 vs N-1 +14% de marge brute, +4 pts de taux de marge dans un contexte de baisse de 40% du budget marketing. 18M € de chiffre d'affaires généré en 2019 sur 6 marchés.



● Monnier Frères | Sep 2013 - Jun 2017

Responsable marketing : septembre 2013 - juin 2017

- Pilotage des campagnes SEM, affiliation, comparateurs de prix, gestion des catalogues produits ;

- Lancement du site USD et des leviers d'acquisition US (2 M€ de CA en N1) ;

- Gestion de projet Salesforce (ExactTarget et Sales Cloud) ;

- Conception du calendrier commercial et déclinaison des opérations via l'animation du site, les newsletters, le print et l'acquisition ;

- Coordination des photoshoots : packshots (shootings au fil des arrivages) et images éditoriales (x4 par an) ;

- Vente et mise en production de packages trade marketing pour un chiffre d'affaires de 250 K€/an (Burberry, Alexander Wang, Stella McCartney...).

Résultats : +240% de chiffre d'affaires de 2013 à 2016 (de 4 M€ à 14 M€)

- ouverture de nouveaux marchés dont USA, Australie, Asie du Sud et Chine.