

ALEXANDRE ABOUDAL

CHEF DE
PROJET DIGITAL



CONTACT

E-mail : alexandre.aboudal@yahoo.fr

Âge : 23 ans

Mobile : 07 70 48 85 82

Permis B

FORMATIONS

MASTER 2

UX DESIGN MANAGEMENT & DESIGN THINKING

SUP DE PUB / Paris XV / 2019

MASTER 1

MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE

SUP DE PUB / Paris XIX / 2018

BACHELOR MARKETING INTERNATIONAL

INSEEC / Paris XVI / 2017

COMPÉTENCES

ANGLAIS COURANT

ESPAGNOL INTERMEDIAIRE

PACK OFFICE (WORD, EXCEL, POWERPOINT)

ADOBE (PHOTOSHOP, XD, ILLUSTRATOR)

WORDPRESS

MARVEL APP

HOBBIES

Incollable sur les tendances musicales et le cinéma américain (depuis les 70's)

Pratique du MMA (Arts Martiaux Mixtes) et la Musculation

A pratiqué pendant 5 ans du football en club et du futsal en équipe régionale

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

RANGOON | BUSINESS DEVELOPER

2018 - 2019

FRENCHCRAFT.COM | RESP. MARKETING & COMMERCIAL

2017 - 2018

- Marketing Digital et communication externe
- Community Manager & responsable des actions stratégiques sur Facebook et Instagram Mailing
- Utilisation des outils Google Trends pour augmenter le référencement
- SEO & SEA
- Réalisation de nouveaux partenariats
- Prospection de nouveaux artisans
- Création de supports de communication: brochures, affiches, post FB, bannières...
- Partenariats & RP
- Augmenter le nombre d'artisans et de produits sur le site e-commerce
- Actions menées pour avoir des influenceuses et micro-influenceuses
- Création de communiqués de presse
- Recherche de médias potentiels (Partenariat effectué avec Mode & Travaux, Le Parisien...)
- Communication interne
- Exposition des résultats, des attentes et des améliorations à mener aux équipes techniques et au CEO

LES TAXIS BLEUS | BUSINESS DEVELOPER

2016 - 2017

- Communication
- Affichage de nouveaux clients à l'entreprise et au groupe Rousselet
- Mailing
- Création de supports de communication : brochures, affiches, flyers, goodies
- Elaboration d'une campagne sur PowerPoint
- Marketing Digital
- Création d'un plan d'action média pour améliorer la visibilité des entreprises sur les réseaux sociaux
- Création d'une base de données de mots-clés pour l'amélioration du référencement naturel et payant du site institutionnel
- Création d'une application web
- SEO & SEA
- Commercial
- Suivi client, prospection physique et par téléphone (BtoB) - 200 nouveaux clients avec un taux d'acquisition à plus de 45%
- Développement client - hausse de 50% des commandes de taxis avec les taxis bleus
- Statistiques et tâches administratives

DHL EXPRESS | ASSISTANT COMMERCIAL

2014 - 2016