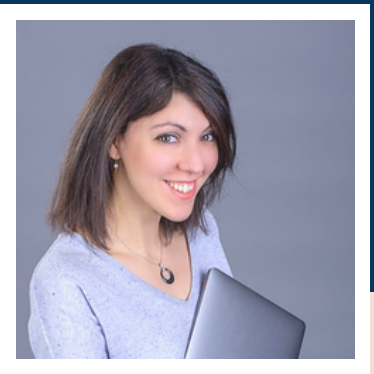

CHARLÈNE LARDY-VELLA

CUSTOMER SUCESS MANAGER

36 ANS- PERMIS B

PROFIL

Consultante en marketing digital Sr et créatrice de contenus (podcast, blog, RS et formations), actuellement en cabinet de conseil et forte d'une expérience de 4 ans à la tête de ma propre société de formation et consulting en webmarketing. Enthousiaste, volontaire, positive, créative, je suis passionnée par la recherche de solutions pour mes clients, avec un fort appétit pour le créatif et le challenge.

COORDONNÉES

Téléphone : 06 49 92 63 60
E-mail : vella.charlene@yahoo.fr
Adresse : 10, la ruelle, 01390 Saint-Jean-de-Thurigneux

SOFT SKILLS

Créativité
Intelligence émotionnelle
Compréhension des besoins et prise de décision
Autonomie
Conception et animation de projets
Apprentissage de nouvelles compétences
Empathie
Communication orale
Pédagogie

HARD SKILLS

Gestion de projet
Inbound Marketing (emailing, lead gen, contenus)
Management d'équipe
Marketing Automation
Relation client
Conception-rédaction de contenus (blogging et réseaux sociaux)
Hubspot (Market, Sales et Service Hub, CMS)
Storytelling
Podcasting
Création de contenus de formation
Création de contenus vidéo
Création visuelle

LANGUES

Anglais : courant
Italien : courant

LOGICIELS ET SOLUTIONS

HubSpot - Elementor - Wordpress - Figma - Indesign- Mailerlite - Canva - Photoshop - Google Analytics - Screenflow - iMovie - Brevo - Suite office - Audacity - Garage Band - Logic Audio

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

RESPONSABLE GRANDS COMPTES - CONSULTANTE MARKETING SENIOR

Ideagency | Depuis Novembre 2022

Gestion de projet et accompagnement client

- Pilotage de projets de transformation digitale transverses (refonte de site sur le CMS HubSpot, implémentation CRM, campagnes marketing)
- Onboarding client
- Recommandations et accompagnement sur des stratégies de marketing digital (lead Gen, activation, fidélisation)
- Formation des utilisateurs en présentiel et visioconférence
- Fidélisation et gestion d'un portefeuille client grands comptes

Avant-vente

- Participation aux avants-ventes en tant qu'expert conseil, après qualification par l'équipe commerciale.
- Préparation et animation des présentations et argumentaires de vente
- Chiffrage.

CEO D'UNE ENTREPRISE DE CONSULTING ET FORMATION EN WEBMARKETING

Dis le tout haut | Février 2019 - Août 2022

Partie Stratégique

- Mise en place de la stratégie digitale de Dis le tout haut
- Conception-rédaction d'articles de blog optimisés SEO et du podcast associé
- Stratégie éditoriale et community management pour les réseaux sociaux
- Conception-rédaction de mails hebdomadaires et séquences de lead nurturing
- Copywriting (pages de vente, séquences de vente)
- Mise en place de lead magnet et de funnels de conversion
- Mise en place de parcours clients
- Prise de décision et gestion d'une équipe de prestataire et d'une alternante

Partie Métier

- Conception et réalisation de formation e-learning de A à Z (conception pédagogique, création des supports, tournage, montage, hébergement, mise à jour et support)
- Conception et animation d'ateliers de formation live, en distanciel et présentiel
- Accompagnement individuel et de groupe sur des problématiques de positionnement et de stratégie de marketing digital

Pôle Agence web

- Création de sites web et e-commerces Wordpress et Woocommerce
- Création de stratégies de marketing digitales et de stratégies éditoriales pour les solopreneures
- Conception-rédaction de contenus optimisés SEO
- Audit de sites web

RÉDACTRICE WEB SEO FREELANCE

Freelance | Février 2018 - Mars 2020

- Conception-rédaction de contenus optimisés SEO pour du blogging d'entreprise, des livres blancs, de fiches produits, des cocons sémantiques, des landing pages, scripts vidéos, etc.

FORMATION PROFESSIONNELLE

UNIVERSITÉ LUMIÈRE LYON 2
Master 1 Arts du spectacle | Septembre 2010 - Juin 2011