



# GEOFFROY NOËL

## Direction digitale / transformation omnicanale

38 ans  
- Permis de conduire  
✉ g2.noel@gmail.com  
☎ 0667920036

Après plus de 8 ans d'expérience dans l'e-commerce (La Redoute puis Sarenza), j'ai rejoint Diamart Now afin d'accompagner les retailers, les marques et les industriels dans la définition et la mise en place d'une stratégie de transformation digitale orientée client et business.

Au cours des 8 dernières années chez Diamart, j'ai eu l'occasion d'évoluer dans différents secteurs retail sur des thématiques à 360° et de réaliser plusieurs missions de management de transition (Maisons Du Monde, Boticinal).

Au total mes 16 années d'expérience dans l'omnicanal et le retail m'ont permis de développer plusieurs domaines d'expertise : e-commerce omnicanal, data, phygital, digitalisation des points de vente, marketing digital, expérience client, CRM, analyse de performance, innovation digitale, Retail Tech, New Retail...

- Secteurs d'activités : Distribution B2C et B2B, PGC, Services...
- Exemples de clients : Intermarché, Bricomarché, Leroy Merlin, Weldom, Bigmat, Sonepar, Castel Frères, Camaïeu, King Jouet, Leclerc, Villaverde...
- Compétences stratégiques : Définition et déploiement de la stratégie e-commerce & omnicanale, construction de P&L dans le respect des objectifs de CA, de la marge et des budgets, stratégie prix...
- Compétences opérationnelles : analyse de performance web, acquisition de trafic, rédaction de cahier des charges / récolte de besoin métier, gestion de planning, optimisation de l'expérience utilisateur, refonte de parcours d'achats...
- Compétences managériales : évaluation des organisations, accompagnement des équipes et des comités de direction autour de sujets digitaux, management de projet technique, marketing et commercial...

## EXPÉRIENCES

### Directeur associé Diamart Now Diamart Now - Depuis janvier 2023



- Diamart Now est la filiale de Diamart Group spécialisée dans l'accélération des projets digitaux et data pour les retailers.

Elle intervient de manière pragmatique et opérationnelle pour accompagner les enseignes dans la transformation omnicanale, l'optimisation de la performance e-commerce, la mise en œuvre de solutions technologiques (PIM, OMS, CRM), et la priorisation des initiatives digitales.

En s'appuyant sur une approche agile, Diamart Now aide ses clients à concrétiser leur roadmap digitale, en alignant équipes et technologies pour maximiser l'efficacité et les résultats business.

- Exemples de missions récentes :
  - Management de transition e-commerce (enseigne décoration)
  - Direction de la transformation omnicanale (enseigne décoration)
  - Stratégie Marketplace : évaluation du potentiel & P&L (enseigne automobile)
  - Définition de la feuille de route stratégie data et IA (enseigne bricolage)
  - Accompagnement au lancement de Marketplace (enseigne beauté)
  - Formateur e-commerce et digital (enseigne bricolage & alimentaire)

### Consultant manager en stratégie digitale



Diamart - Depuis janvier 2019

- Responsable des sujets "Retail Tech" et "New retail" au sein de Diamart Consulting afin d'accompagner les retailers dans l'intégration de solutions pratiques et transformationnels de leur business model.

## FORMATIONS

### Master en Web-Marketing et Management

SKEMA BUSINESS SCHOOL (ESC LILLE)  
Juin 2007 à mai 2011

### Classe préparatoire aux grandes écoles.

LYCÉE JULES LESVEN, BREST  
Juin 2005 à juillet 2007

## COMPÉTENCES

### Domaine de compétence

|                                   |       |
|-----------------------------------|-------|
| • Stratégie digitale et marketing | ★★★★★ |
| • Construction de P&L / BP        | ★★★★★ |
| • Acquisition de trafic           | ★★★★★ |
| • Gestion de projet Web           | ★★★★★ |
| • Chaîne graphique                | ★★★★★ |
| • Management d'équipe             | ★★★★★ |

### Outil web marketing

|  |       |
|--|-------|
| • Maîtrise avancée d'Excel (Formule avancée, Macro, automatisation...) | ★★★★★ |
| • Connaissance avancée d'Omniture (Excel client, Datawarehouse)        | ★★★★★ |
| • Maîtrise de Google Adword et des outils annexes                      | ★★★★★ |

- Exemples de projets menés :
  - Plan de transition digitale à 3 ans (enseigne de distribution alimentaire)
  - Définition et mise en place d'une stratégie pricing (secteur du jouet)
  - Stratégie digitale d'accès au marché (category leader PGC)
  - Evaluation d'opportunités d'acquisition d'un pure player (Due Diligence)
  - Définition du modèle commercial et de la stratégie d'enseigne (enseigne de bricolage)
  - Définition et exécution d'une stratégie digitale d'acquisition client (secteur jardinerie)



## Consultant digital senior

Diamart - Septembre 2017 à décembre 2018



## Responsable web marketing France - Area Manager France - Belgique

Sarenza - Février 2016 à août 2017 - CDI - Paris - France

- Responsable du P&L du site sarenza.com & sarenza.be (jusqu'à la marge sur coût variable)
- Responsable du développement des actions marketing online et offline (budget > 20 M/an)
- Management d'une équipe de 10 personnes

## Responsable web marketing - country manager Sarenza.be :

Sarenza - Juillet 2013 à janvier 2016 - CDI - Paris - France

- Responsabilité du P&L du site sarenza.be (Evolution des commandes de +190% / an en moyenne pour un CA annuel de plus de 12 millions d'euros)
- Responsable du développement des actions marketing online et offline (budget >4M/an); acquisition de trafic (shopbots, retargeting, display, acquisition email), optimisation des partenariats (B2B et B2C - Gagnant du Becommerce award 2014), du CRM, des campagnes TV et de l'animation commerciale en vue de l'amélioration des KPI du site dans une logique ROIste
- Analyse des performances du site, du tunnel de conversion, reporting hebdomadaire et mensuel à destination du CODIR
- Gestion de projet en partenariat étroit avec la DSI : Lancement du site .be, mise en place de la livraison 24h, labellisation du site etc.
- Management d'une équipe de 3 personnes (Intérim du sarenza.nl – 6 personnes au total)

## Online Marketing Manager - Trafic manager

Redcats Bénélux - Juin 2011 à juillet 2013 - CDI - Estaingpuis - Belgique

La Redoute

- Responsable Acquisition de trafic
  - Elaboration et gestion de la stratégie de trafic et d'acquisition de nouveaux clients
  - Gestion des campagnes et des budgets d'Affiliation, SEM, Display, Emailing, comparateurs, SEO
  - Suivi des performances et optimisation du trafic qualifié et des conversions dans une logique ROIste
- Chef de Projet Technique
  - Evolution technique du site: proposition et suivi de l'implémentation de nouveaux projets techniques.
- Responsable qualité du site: création d'alertes, suivi et résolution des bugs sur le site.

- Comscore
- Mazeberry
- Holimetricx
- Eulerian



## Langues

- Anglais
- Espagnol



## CENTRES D'INTÉRÊT

### Sport

- Triathlon - Ironman
- Squash
- Futsal

### Innovation

- Nouvelles technologies
- Jeux vidéo
- IA

### Voyages

Angleterre, Écosse (3 mois), États-Unis, Espagne (1 mois), Benelux, Maroc...

## **Responsable Emailing Junior**

**La Redoute - Janvier 2010 à avril 2010 - CDD - Estaimpuis**

**- Belgique**

La Redoute

- Définition autonome des campagnes Emails (4 emails par semaine)
  - Définition des briefs et des plannings
  - Réalisation autonome du media planning
- Mise en place d'améliorations sur le site redoute.be
  - Suivi et test des « updates » ergonomiques
  - Apprentissage du langage « HTML »

## **Chargé de Marketing Email**

**La Redoute - Juin 2009 à janvier 2010 - Stage - Roubaix -**

**France**

La Redoute

- Gestion des campagnes promotionnelles:
  - Suivi de l'activité et élaboration du plan commercial
  - Rédaction des briefs et coordination des équipes
  - Définition des cibles clients
- Mission analytique:
  - Mise en place d'outils de consolidation hebdomadaire à destination du comité commercial
  - Analyse globale des emails
  - Suivi des marchés

## **Contrôle de gestion, division commerce**

**EDF - Juin 2008 à septembre 2008 - Stage - Paris, La défense**

**- France**



- Constitution et analyse de la marge brute.

- Gestion interne des contrats d'économie d'énergie :
  - Communication et amélioration de leurs fonctionnements
  - Résolution des problèmes liés à leur comptabilisation.

## **Participation en équipe au « Students challenge »**

**(Raid équitable) :**

**Association - Février 2008 - Bénévolat - Lille - France**

- Recherche de sponsoring pour financer le projet
- Mise en place d'un plan de communication pour promouvoir l'événement
- Construction, gestion et respect du budget