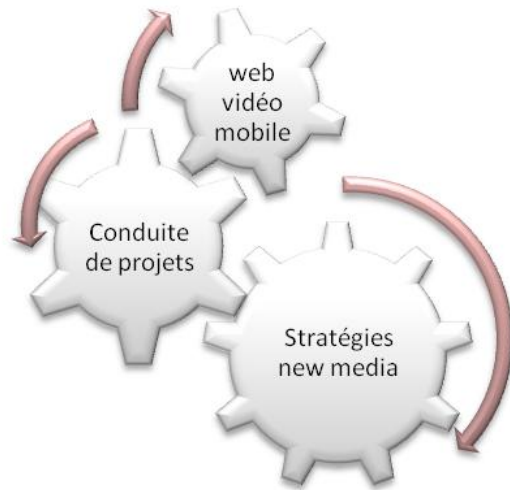


Erwan Gauthier

CONTENT STRATEGIST
STRATEGIE INTERNET
USER EXPERIENCE



Téléphone 06 77 06 79 56
Fax 09 58 39 10 02
egauthier@adequat.biz

Téléchargement [V-Card](#)

TRAVAILLER ENSEMBLE

Déployer votre stratégie de contenus en termes d'objectifs et de plans d'actions opérationnels:

- décliner un axe stratégique en termes d'objectifs concrets,
- formuler une stratégie de contenus et quantifier les retours sur investissements,
- aborder les axes de communication innovants,
- travailler avec des acteurs internes et externes de cultures différentes (design, rédacteurs, développeurs, vidéo).

Content Management, User Experience.

EXPERIENCES

08 Consultant content marketing,
ADEQUAT Consultant indépendant

06-08 Directeur développement New Media
ATOObi Portail Web 2.0, diffusion vidéo
Mode/Célébrité sur Internet et téléphones

00-03 Manager du Département NTIC
UBIQUUS Communication financière internet

97-00 Fondateur – Dir. du développement
AGENCE ONLINE Agence éditoriale multimédia

94-97 Directeur artistique
MOTO MAGAZINE Presse magazine moto

DIPLOMES

DESS Gestion et Management Stratégique
2003 Institut Français de Gestion ICG

Deug Culture et Communication
1992 Université Paris VIII

PRESTATIONS & SERVICES

- Stratégie de contenus – audit et content management
- Conception et l'architecture de site
- User Experience, ergonomie design
- Stratégie New media : vision, ambition, enjeux et objectifs opérationnels
- e-marketing & e-business: développement d'animation, trafic, vente en ligne
- Conseil nouveaux services, réseaux sociaux
- Suivi de réalisation des projets

Réseau Réalisations

Pour détailler
mon profil,
pour décupler
nos réseaux :



[Cliquez ici](#)



[Cliquez ici](#)

AGF
AlloMusic
Auchan
Axa
Biomérieux
BNP Paribas
Bouygues Telecom
Caisse d'Epargne
Caisse des Dépôts
Fédération Nationale
des Infirmiers
Henkel
Médiatis
Nasteo
Renault
Société Générale
Total
Voyages SNCF

conception

stratégie

conseil

Blogs
entreprises
portails

Téléphonie
mobile

Réseaux
sociaux

Stratégie des
contenus

Web 2.0
Participatif

prestations
consultant
erwan
gauthier

Liens
sponsorisés

emailing

Référencement
naturel

Affiliation



prestations **e**marketing:
concevoir

promouvoir

Erwan GAUTHIER

25, av. 11 novembre 1918
92190 Meudon

tél. +33 6 77 06 79 56

email : egauthier@adequat.biz

Vie maritale, deux enfants

39 ans

Content Marketing et e-business stratégie, content management, marketing interactif

Expertise Content Strategy, e-marketing. Réalisation et conception de dispositifs relationnels online. Développement de départements interactifs, conception des activités stratégiques. Goût prononcé pour les challenges.

Expériences professionnelles

Depuis avril 2008 **Adéquat**

Consultant indépendant / **Consultant web marketing & e-business, stratégie Internet**

CA 2008 131 000 € - 2009 190 000 €

Management campagne de communication interactive, stratégie Marketing, conseil e-business, promotion & performance, Internet et téléphonie mobile

- Déployer votre communication interactive en termes d'objectifs et de plans d'actions opérationnels :
- Décliner un axe stratégique en termes d'objectifs concrets,
- Formuler une stratégie et quantifier les retours sur investissements,
- Aborder les axes de communication innovants (téléphonie mobile, Internet)
- Optimisation des sources de contenus interne et externe

Clients : VoyagesSNCF (1^{er} site e-commerce en France), AlloMusic.com (portail musical et video clips), Nasteo

2006 - 2008 **Merkures**

Filiale marketing et nouveaux médias du Groupe LMBO (société d'investissement),
10 collaborateurs

Responsable du développement nouveaux médias

Conception et création du concept Atoobi, site Web 2.0, réalisation et diffusion vidéo Mode/Célébrité sur Internet et téléphones mobiles, animation communauté européenne de 15-25 ans, services disponibles en France, Chine, et Royaume-Uni.

- Téléchargement de vidéos sur mobiles UK/FR
- Recrutement de 55000 membres au site
- Création du business plan à 3 ans, détermination des domaines d'activités stratégiques
- Développement géographique: Royaume-Uni, Chine
- Elaboration des partenariats stratégiques avec les différents prestataires
- Mise en place de la rédaction (éditorial, vidéo), des outils de gestion de contenus
- Management RH, élaboration des process de travail des différents départements
- Conception et réalisation des outils de marketing relationnel

2004 **Projet de création**

Etude de faisabilité de création d'entreprise. Domaine d'activité : taxi fluvial sur la Seine à Paris

- Benchmarking des opportunités/menaces, de l'environnement, des prescripteurs, de la concurrence
- Quantification financières des ressources

2000 - 2003 **Groupe Ubiquis**

Communication professionnelle en technologie Web, 3 filiales, 5 pays
CA 16M€, 170 collaborateurs

Manager du Département NTIC

Mise en place du conseil en organisation, harmonisation des outils de communication Internet des filiales. intégration des filiales étrangères (USA, UK, Italie, Espagne, Benelux). Recrutement RH, suivi et contrôle d'activité auprès de l'actionnaire

- Etude d'opportunité et lancement du programme de fidélisation clients en communication financière (mini-sites comprenant vidéo, rapport annuel, information textuelle)
- Gestion d'un département, contrôle d'activité : budget 800K€/an, équipe de 12 collaborateurs

Suivi des projets clients interactifs auprès de: AGF, BNP, Thales, Saint-Gobain, Reuters

Croissance du chiffre d'affaires de 75 % sur l'année.

Expériences professionnelles (suite)

1997 - 2000

Agence Online

Agence de communication interactive, CA 450K€, 8 collaborateurs

Directeur du développement – fondateur

Conception, édition et publication de contenus multimédia (custom publishing).

Expertise globale et transversale de la stratégie d'entreprise, conseil en optimisation du marketing interactif.

Clients : Auchan, Renault, Caisse d'Épargne, Axa, LMBO, Société Générale, Médiatis

Création ex-nihilo de l'entreprise, 450K€ CA en 2000, recrutement de 8 employés.**Décision d'une fusion-capitalisation en 2000 avec Ubiquis pour consolider la notoriété sur un marché concurrentiel en croissance.**

1994 - 1997

Moto Magazine

Magazine de presse, mensuel, CA 4,6M€, 25 collaborateurs

Directeur artistique

Baisse du coût du processus de production de 35 %. Création de 2 hors-séries par an (occasion et accessoires). Augmentation de la diffusion payée de 20% (117000 exemplaires en 1997)

1992 - 1994

Atelier Jérôme Faucheux

Création de livres d'art, 5 collaborateurs

Maquettiste

Accompagnement au changement d'organisation : mise en place de la PAO. Amélioration de la production des collections.

Clients : Masson, Bordas, Scala

Formation

2003

D.E.S.S. Gestion et Management Stratégique - ICG, Paris

Valorisation des acquis et des compétences transverses à l'entreprise : stratégie, marketing, production, gestion et finance, management des ressources humaines, juridique.

Etude stratégique de la holding Groupe Environnement & Développement (GED)

1992

Deug Culture & communication – Université Paris VIII Vincennes

1990

Deug Sciences économiques – Université Paris I Panthéon-Sorbonne

Langues

- Anglais : courant**
- Portugais : conversation
- Russe : notion