

Julien Auger



CONTACT



26 ans



Bac +5



+33 6 74 71 53 29



julien.auger@outlook.fr



www.linkedin.com/in/julien-auger/

COMPÉTENCES

- Optimisation des réseaux sociaux (SMO)
- Community Management
- Digital Design
- Influence Marketing
- Logiciels (Photoshop, Illustrator, Indesign, Premier Pro, Sendinblue, Prestashop, Figma)
- Autonomie
- Travail en équipe

LANGUES

- Anglais : courant, TOIEC 915
- Allemand : débutant

PASSIONS

- Sport (Natation en club, Rugby, Football, Sport Automobile).
- Graphisme/Web Design
- Géopolitique
- Histoire

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

○ Septembre, 2020-2022

Training-Distribution, Provins

Graphiste & Social Media Manager, Alternance

- Gestion & Animation des réseaux sociaux : création des posts, mise en place du calendrier éditorial, réponse à la communauté, gestion de Business Manager (Facebook Ads).
- Création d'une nouvelle charte graphique : mise en place sur Instagram, Facebook, pour les campagnes e-mailing & site internet de l'entreprise.
- Création & programmation de newsletters via Sendinblue : +30 % CA e-commerce dès la 1ère année.
- Gestion & prospection des partenariats influenceurs : négociation et signature de 10 nouveaux représentants de la marque.
- Veille concurrentielle : Analyse de l'offre produits & services, des prix, des partenaires, de l'engagement sur les différents canaux de communication. Analyse & reporting hebdomadaire de ces différents KPI's.
- Création vidéo/visuel du contenu promotionnel : montages vidéo/illustration réalisées sur la suite Adobe.
- Création et design des packaging produits
- Création de charte graphique web/print dans le cadre de sponsoring d'événements internationaux et nationaux.

○ Janvier-Avril, 2019

MrTroove, Paris

Chargé de communication, Stage

- Élaboration de la stratégie de communication en coopération avec le CEO : Définition du budget de communication.
- Animation des réseaux sociaux.
- Fidélisation de la communauté sur les réseaux sociaux.
- Élaboration et mise en place la stratégie de commercialisation en coopération avec le CEO.
- Ciblage & conduite de l'action de prospection.
- Gestion des partenariats influenceurs : Négociation et signature de 5 campagnes promotionnelles.

○ Mai-Juillet, 2017

Caseable, Berlin

Business Development, Stage

- Participation au développement sur le marché français : mise en place de la stratégie commerciale du pôle France grâce à un PAC permettant de cibler et segmenter au mieux les différents leads.
- Ciblage & veille afin d'identifier des partenaires potentiels : établissement de la Customer data base sur Google Sheets (Cibles : festivals, clubs sportifs, retail stores).
- Conduite de l'action de prospection : mailing & phoning.
- Suivi de l'action de prospection : relance, identification des prospects chauds/tièdes, MAJ data base.
- Négociation commerciale : prise de contact et conduite des négociations jusqu'à l'aboutissement ou non d'un accord de vente.

FORMATION

ESG Sport, Paris

2020-2022

Master Marketing Digital & Management

ITIC, Paris

2018-2019

Bachelor Marketing Digital

Institut Saint-Pierre, Brunoy

2016-2018

BTS Commerce International