



Charly Albert

Parcours Professionnel

Après 4 ans d'expérience au sein de la même entreprise, j'ai pris la décision de quitter mon poste pour élargir mes horizons et mettre à profit les compétences que j'ai développées dans d'autres secteurs, tels que la musique et l'industrie de la beauté.

J'ai mis en pratique et perfectionné les compétences que j'ai acquises au cours de mes premières années de carrière. Aujourd'hui, je suis déterminé à relever de nouveaux défis, à continuer d'apprendre et à utiliser mes compétences de manière créative.

Mon objectif est de m'engager dans une nouvelle aventure professionnelle, où je pourrais partager mes connaissances tout en continuant à enrichir mes compétences au quotidien.

Contact

Téléphone

06 82 14 15 76

Email

charlyalbert91@gmail.com

Adresse

12 bis rue du Général Leclerc,
91440, Bures sur Yvette

Permis B Véhiculé

Compétences

- Gestion de la satisfaction client
- Création et gestion de tableaux de bord pour le suivi des KPI
- Management d'équipe.
- Publicités sur réseaux sociaux.
- Référencement & Acquisition clients sur Google.
- Gestion de projet.

Outils

- Excel
- CRM Salesforce
- Preset (Plateforme data)
- Intercom (Messagerie Professionnelle)
- Google My Business

Langue

- Français courant
- Anglais opérationnel

Centres d'intérêts

Nutrition, Entreprenariat, Football, Basketball, Football Américain, Sports de combat, Astronomie.

Experiences

Septembre 2022 - Aujourd'hui

Harmony Music

Vice président du Label

- Établissement de la stratégie de développement du label et des plans d'action, définition des grandes orientations et des objectifs mensuels et annuels à atteindre.
- Veille à la sécurité juridique du label, rédaction des contrats et des différents aspects liés aux droits et réglementations du milieu musical.
- Pilotage du processus budgétaire, analyse des indicateurs clés et réalisations des arbitrages nécessaires pour garantir la rentabilité du label.
- Responsable communication et management de l'artiste principal au sein du label.

2023 - Aujourd'hui

Freelance en acquisition de clients et de followers dans l'industrie de la musique et de la beauté

- Gestion budgétaire : suivi des dépenses pour acquisition de nouveaux clients par canaux digitaux et production de rapports mensuels. Elaboration de rapports afin d'analyser la performance des campagnes.
- Acquisition client et optimisation de la visibilité de la chaîne de salons de beauté Mary Cohr (Arpajon, Ollainville, Limours et La Norville.) par campagne publicitaire sur Google et optimisation de la fiche google my business.
- Amélioration de la visibilité et réalisation de campagne publicitaire de gains de nouveaux followers pour artistes musicaux sur réseaux sociaux.

Janvier 2022 - Mars 2023

Artur'in - Paris

Manager & Responsable du pôle Opération au sein du service client

- Responsable de la mise en place et du bon déroulement opérationnel des deux services additionnels d'Artur'in (Options publicitaires Facebook ads & Google ads / planification et réalisation de reportage photo & vidéo dans les locaux clients) pour un portefeuille de plus de 1000 clients.
- Responsable de la résolution des conflits clients, budgets et avoirs sur les services additionnels.
- Recrutement et Management des équipes du pôle opération.
- Responsable de la mise en place et des évolutions des processus et outils du pôle service client.
- Création et optimisation des tableaux de bord Salesforces afin de faciliter le suivi des KPI pour l'équipe service client.
- Optimisation du discours commercial des équipes service client afin d'améliorer la qualité service client.
- Chef de projet sur divers projets liés au référencement Google SEO & SEA et sur la satisfaction client.

Septembre 2018 - Décembre 2021

Artur'in - Paris

Gestionnaire relation client en alternance / CDI / Confirmé

- Responsable de projets de campagnes publicitaires Anti Churn, visant à réduire la résiliation des clients.
- Chef de projet en charge du suivi des données clients pour la mise en place d'actions visant à prévenir le churn et à optimiser la satisfaction client.
- Formateur client sur plateforme SAAS, accompagnement client sur prise en main de l'outil.
- Consultant Digital, spécialisé dans le développement de la structure sociétariaire digitale, notamment dans le référencement Google SEO & SEA et les réseaux sociaux.
- Gestion de projet pour des campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux, visant à accroître la visibilité et l'engagement de l'entreprise (Création de contenus marketing et communication).

Etudes

- Master en Business Consulting - Paris School of Business - 2017 - 2019.
- Licence en Marketing Digital - Ecole des Mines Télécom Evry - 2014 - 2016.