

Rémi Genon-Catalot

Responsable Acquisition Digitale

✉ remigc@gmail.com ☎ 06 32 92 08 19 🏠 103 rue Verrochio 34 000 Montpellier



« Expert en **Acquisition Digitale et Conversion**, fort de plus de 15 ans d'expérience dans les secteurs de la formation et du tourisme, j'active les bons leviers pour transformer l'audience en performance. Spécialisé en SEO, SEA et en optimisation du tunnel de conversion, je combine vision stratégique, rigueur analytique et expertise technique pour faire de chaque canal un vecteur de croissance. Innovant, **orienté résultats**, je fais le lien entre marketing, produit et technologie pour créer un impact digital mesurable. »

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis janvier 2021 - Montpellier - **Studi**, Secteur de la formation en ligne
Responsable Acquisition & Conversion

Rattaché à la direction de l'entreprise, la mission est de gérer et de développer les sources d'acquisition. Pilotage d'une cinquantaine de partenaires avec un budget d'acquisition annuel de 24 millions d'euros.

- Définition et application de la stratégie d'acquisition, budget de 2 millions d'euros par mois.
- Suivi quotidien de l'acquisition de leads pour 400 commerciaux et reporting à la direction.
- Gestion des outils d'**Analytics** (Google Analytics), de tags (Google Tag Manager) et de reporting (**PowerBI**).
- Gestion des campagnes Sea avec l'agence (500k€/mois), **Google Ads** et Microsoft Advertising.
- Mise en place et conduite de partenariats (annuaires, générateurs de leads, emailing à la performance, ...).
- Gestion des campagnes Sma, native ads, retargeting et display.
- Management de l'équipe Acquisition.
- Création et direction du pôle **SEO**.
- Suivi des performances et mise en place de la stratégie SEO (contenu, technique et popularité). Mise à jour du site sous **Drupal**. Utilisation de plateforme de linking tels que Paperclub, Rocketlinks, ...
- Gestion des outils **Semrush**, Yourtext.guru, Google Search Console, Screaming Frog, ...
- Mise en place d'optimisation pour le positionnement IA. Création d'assistant public et privée sur ChatGPT
- Optimisation de la conversion avec ContentSquare

Septembre 2011 à janvier 2021 - Aigues-Mortes - **Yelloh! Village**, Secteur du tourisme
Responsable Acquisition Digitale 2018 à 2021

Rattaché au directeur de l'entreprise, la mission est de développer le chiffre d'affaires de la société sur les canaux digitaux. Gestion d'un budget de plusieurs millions pour 6 pays, France, Pays-Bas, Allemagne, Uk, Espagne et Italie.

- Définition de la stratégie digitale, son intégration et son adéquation à la stratégie globale
- Suivi de l'audience des sites et reporting à la direction.
- Gestion des outils d'**Analytics**
- Définition et mise en place de la stratégie **Seo** des sites. Utilisation de SEM Rush.
- Gestion des campagnes Sea multilingue, **Google Ads** et Microsoft Advertising, avec **Search Ads 360**.
- Coordination des partenariats web du site tels que Zoover, l'Adac, ...
- Mise en place et gestion des campagnes de retargeting et média.
- Assurer une veille technologique et concurrentielle
- Management de l'équipe Acquisition Digitale.

Responsable Projets Web & Trafic Web 2011 à 2018

- Définition de la stratégie marketing via Internet et son intégration.
- Élaboration, conception et mise en ligne des sites sous **eZ Publish**

- Stratégie de référencement des sites (**SEO, SEA**).
- Suivi de l'audience d'une façon quantitative et qualitative et du trafic du site.
- Planifier, piloter et mesurer les projets (reporting auprès de la direction).
- Management de l'équipe Web.

2008 à 2016 Une journée par an - site de Nîmes - Ecole des Mines d'Alès

Intervenant extérieur : Expert SEO SEA E-marketing

- Consultant E-marketing en Master 2 pour le Celsa et l'école des Mines d'Alès.

Novembre 2007 à Septembre 2011 - Paris - EasyVoyage Webedia, Secteur du tourisme

Chargé de référencement SEO-SEA (France, Espagne, Italie, Allemagne et Uk)

- Gestion d'une équipe de quatre référenceurs en Cdi pour développer la stratégie SEO.
- Création de maquettes, suivi et mise en place des projets techniques.

Avril 2007 à Octobre 2007 - Paris - Takezo Iprospect - Chef de projet référencement

- Gestion des campagnes SEO/SEA avec une dizaine de clients et avec les régies Google, Yahoo, Msn.

COMPÉTENCES ET OUTILS

Acquisition Digitale & Média Paid

- SEA / SMA / Display / Retargeting : Google Ads, Microsoft Advertising, Search Ads 360, Facebook Ads, Criteo, Native Ads
- Pilotage campagnes multicanal en environnement multi-pays & multi-budgets
- Partenariats digitaux : affiliation, leadgen, emailing à la performance

SEO & Référencement Naturel

- Stratégie SEO complète : contenu, technique, popularité
- Outils : SEMrush, YourText.Guru, Thot Seo, Google Search Console, Screaming Frog, Paperclub, Rocketlinks
- Gestion CMS : Drupal, eZ Publish

Data, Analytics & Conversion

- Suivi & analyse des performances : Google Analytics, Adobe Analytics, Google Tag Manager, Power BI, Google Data Studio
- Optimisation UX & CRO : ContentSquare, tunnel de conversion, tests d'optimisation

IA, Automatisation & Innovation

- Développement d'assistants IA (ChatGPT publics & privés)
- Positionnement sur moteurs IA & expérimentation en IA générative
- Veille technologique continue intégrée à la stratégie digitale

Stratégie, Management & Leadership

- Définition de stratégies d'acquisition & de conversion orientées ROI
- Management d'équipes pluridisciplinaires (SEO, media, partenaires)
- Coordination de projets digitaux, de prestataires & de refontes de site

FORMATION : 2007 - Master 2 à l'Ecole des Mines d'Alès

LANGUES : Anglais, Compétence professionnelle ; **Italien**, Notions

CENTRES D'INTÉRÊTS : Web Marketing, Voyages, pilotage de drones, Gastronomie, Basket-ball