



Samuel P. Châtelain

Marketing Opérationnel et Stratégique

Communication Digitale & Gestion Événementielle

Amélioration de la Performance Commerciale

Bilingue Anglais (20 ans à Londres, GB)

Plus de 25 ans d'Expérience dans le Secteur des Services



49000 Angers



+33 (0) 6 33 64 22 76



chatelainsamuel@gmail.com



chatelainsamuel

COMPÉTENCES CLÉS

MARKETING

Réaliser un plan marketing
Déterminer la stratégie de prospection
Développer la stratégie de fidélisation omnicanale
Accélérer la stratégie de notoriété et de visibilité
Assurer une veille concurrentielle
Analyser l'insight clients
Gérer l'événementiel BtoB

COMMUNICATION

Concevoir la stratégie de communication externe
Spécifier la ligne éditoriale et la charte graphique
Définir le content marketing et le brand marketing
Gérer la communication de crise d'un bad buzz
Coordonner les relations avec la presse
Paid, Owned & Earned Media Management

MANAGEMENT

Fédérer une équipe et diriger un centre de profit
Piloter et contrôler un plan d'actions opérationnelles
Participer au processus d'amélioration continue

GESTION

Elaborer et suivre les budgets
Évaluer l'impact d'une stratégie avec des KPI
Mesurer CPA et ROI et proposer des axes d'évolution

FORMATION

2009 : Master en Marketing

Chartered Institute of Marketing de Londres (GB)

2000 : Bachelor en Commerce Int'l

ESAIP, école d'ingénieurs d'Angers (49)
Université HOPE de Liverpool (GB)

OUTILS DIGITAUX

Office 365	WordPress
SEMrush	PrestaShop
Google Ads	Faststats
Dynamics	Google Analytics
Canva	PowerBI
Adobe Campaign	Chat-GPT
dotdigital	HooteSuite

SOFT SKILLS

Sens de l'initiative
Travailler en équipe
Analyse et synthèse
Force de proposition
Mobilité internationale

INTÉRÊTS

Voyages en EMEA
Sorties entre amis
Lecture, arts divers
Vélo et natation
Bénévolat associatif

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis 2021 : Formateur en Marketing & Digital

CCI 49, Cnam, ESAIP, ESSCA, ESUP, Angers (49) - **Campus**
Groupe Alternance, IUT, MBway, UCO, Angers (49) - **Universités**
Eductive, St-Felix La Salle, SUP'DE COM, Nantes (44) - **CFA**

Elaboration de programmes pédagogiques et de supports de cours en respectant les référentiels. Prise en charge de séances de cours et de travaux pratiques dirigés.

Résultats :

- 83 % des BTS NDRC ont obtenu leur diplôme ; 89 % des étudiants en Bachelor
- 79 % des étudiants ont exprimé leur satisfaction quant au matériel de cours

Depuis 2020 : Bénévole Chargé de la Communication

Fondation Raoul Follereau, Angers (49) - **Association Caritative**

En collaboration avec les équipes de la fondation, création d'outils de communication (communiqués de presse et communication événementielle digitale).

Résultats :

- Couverture médiatique dans le journal local : le "Courrier de l'Ouest".
- Triplement des donations pour la "Journée Mondiale des malades de la Lèpre"

Depuis 2017 : Consultant en Marketing & Digital

S.P. Chatelain Ltd, Londres (GB), mes clients comprennent :

- Gi Group UK (CA 1,3 Md€), Londres (GB) - **Conseils en RH & Recrutement**
- Departement for Work & Pension (DWP) / Ministère britannique pour le Travail et les Pensions (CA 6,1 Md£), Londres (GB) - **Administration Publique**
- Royal Mail (CA 10,6 Md£), Londres (GB) - **La Poste Royale britannique**
- Symantec (CA 2,3 Md\$), Londres (GB) - **Sécurité Web**
- Musée de Londres (CA 32,5 M£), Londres (GB) - **Culture**

Attirer des clients grâce à la mise en œuvre de programmes de recrutement par divers canaux en ligne et hors ligne, y compris les événements, les médias sociaux, les relations publiques, le marketing extérieur, la publicité, les partenariats, le marketing digital et les microsites.

Résultats :

- 35 498 candidatures mensuels pour 6 689 publications (CPA de 0,91 £)
- Taux d'engagement de 3,5 % sur les médias sociaux (CPC de 2,20 £)

2010 - 2017 : Responsable Marketing & Digital

Dods Group PLC (CA 21,3 M£), Londres (GB) - **Édition Politique**
Accenture (Digital) PLC (CA 8,5 Md\$), Londres (GB) - **Conseils en Digital**
XLN Business Services (CA 147 M\$), Londres (GB) - **Télécommunication B2B**
Virgin Media PLC (CA 5,2 Md£), Londres (GB) - **Télécommunication B2C**
Selfrade (CA 21 M\$), Londres (GB) - **Banque en Ligne**

Concevoir et mettre en œuvre toutes stratégies de marketing de recrutement et de relations publiques à travers divers canaux, y compris les événements, les médias numériques et sociaux.

Résultats :

- Augmentation de 46 % de l'acquisition des prospects
- Augmentation de 24 % du chiffre d'affaires.

2008 - 2010 : Directeur Marketing & Commercial

Commonwealth Business Council, Londres (GB) - **Organisation Internationale**

Mise en place d'un centre de profit (marge de +16,9 %), croissance du chiffre d'affaires (+24,2 %), amélioration des échanges entre investisseurs et porteurs de projet et respect des délais pour une équipe de 6 cadres, 4 représentants locaux et 28 des 54 CCI nationales.

Résultats :

- Augmentation de la fréquentation de 19,8 % pour les événements
- Augmentation du financement avec une stratégie de montée en gamme

2003 - 2008 : Responsable Marketing Événementiel

Richmond Events Ltd (CA 17 M\$), Londres (GB) - **Société Événementielle**

Identification des sujets clés des conférences, recrutement des orateurs et partenariats commerciaux, planification des stratégies d'acquisition et de fidélisation. mise en œuvre des stratégies de communication interculturelles soutenues par des activités de type "push" / "pull".

Résultats :

- L'acquisition de public augmenta de 46 % la 1ère année et de 18 % la 2ème année
- Le pouvoir d'achat du public a été porté à 3,4 Md d'euros