

Raphaël ESCUDERO

Chef de projet en communication 360

Résumé professionnel : Avec plus de 10 ans d'expérience dans le pilotage de projets de communication stratégiques, mon métier est de faire le lien entre la stratégie de marque, les objectifs business et la performance opérationnelle. En tant que chef de projet communication stratégique expérimenté, j'accompagne les entreprises dans la mise en œuvre de leurs ambitions à travers des campagnes structurées, ciblées et mesurables. Mon expertise repose sur une gestion méthodique des projets, une exigence de qualité sur chaque livrable et une capacité à délivrer dans les temps et avec impact. Je travaille avec une vision globale, de la réflexion stratégique à l'activation opérationnelle, avec un objectif clair : renforcer la cohérence de marque tout en générant de la valeur.



site web

→ Site web raphaelescudero.fr

Ce CV vous donne les grandes lignes de mon parcours. Pour une vue plus complète sur mes compétences et mes projets, je vous invite à visiter mon site.



10 années d'expertise en communication

→ Chef de projet en Stratégie de communication - Leroy Merlin - 2021 à 2025

Définition et mise en place des stratégies et plans de communications clients et marque (objectifs, structure des messages, canaux, médias). Conception et production de campagnes 360° nationales et locales. Briefs créatifs, coordination des équipes (création, médias, technique), gestion des plannings, contrôle qualité et suivi de production sur tous les canaux (print, digital, social médias, audiovisuel, radio, animation clients...)

→ Responsable du Plan commerce et communication - Chronodrive Auchan - 2019 à 2021

Définition et construction du Plan d'animation commerce et des activations de communications clients, en lien avec les enjeux business et les temps forts de l'entreprise. Conception et création de campagnes de communication 360° (animation du site internet et de l'application mobile, print, digital, CRM). Définition des stratégies de fidélisation et de rétention clients. Suivi et optimisation des performances via l'analyse des KPI.

→ Responsable de campagne marketing clients - Crédit Agricole - 2016 à 2019

Définition de la stratégie d'animation transactionnelle et relationnelle sur l'ensemble du cycle de vie clients. Construction et mise en œuvre des campagnes CRM omnicanales (espace client, mailing, emailing, display) au service de la fidélisation, de l'activation et de la rétention clients. Maîtrise de la logique CRM de masse et personnalisée, dans une approche data-driven et centrée clients. Analytique orienté ROI, suivi des KPI.

Chargé de communication média - La Banque Postale - 2015

Chef de publicité junior - Publicis Paris - 2014

contact



06/27/84/13/59



raphael.escudero@gmail.com



linkedin.com/in/raphaelescudero

à savoir



né le 29 juin 1991



mobile sur Lille / Paris



français et anglais

Intérêts



la décoration



la culture 2000

Les compétences clés

► Stratégie de communication

Ecriture des plans, définition et mise en place des stratégies et enjeux de communication clients et marque.

► Conception et production

Planifier, concevoir et mettre en œuvre des campagnes de communication 360° alignés sur les objectifs.

► Planification média

Définition et pilotage de la stratégie média: ciblage, sélection des supports, brief agence, suivi de performance.

► Plans et animation commerciale

Construire, piloter et optimiser des plans d'animation commerciaux alignés sur les temps fort business.

► Campagnes d'animation CRM

Elaborer des campagnes d'emails efficaces de la stratégie à la mise en œuvre opérationnelle.

► Mesure de la performance

Interpréter les données analytiques et les exploiter pour optimiser les stratégies de communication.