

Communication + Marketing + Performance

Raphaël ESCUDERO



Résumé Professionnel

Avec plus de 12 ans d'expériences, je développe et pilote des stratégies marketing et communication orientées performance, en lien direct avec les enjeux business. 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. Mes expériences professionnelles et mes formations m'ont permis d'acquérir une expertise de communicant, enrichie par des compétences en pilotage de la performance et en analyse de données. Mon positionnement est celui d'un profil hybride, capable de relier vision marketing, enjeux business et pilotage par la donnée.

Expériences Professionnelles (12 années)

HAVAS COMMERCE

Chef de groupe (Management de transition)

Durée : de 2025 à 2026

Responsable du pilotage et de la coordination de dispositifs de communication 360 alignés avec les objectifs stratégiques et opérationnels. Management et animation d'une équipe de 5 chargés de campagnes, avec un suivi structuré de la performance. Construction des recommandations stratégiques à partir de l'analyse des résultats et des données disponibles. Gestion des budgets, définition et suivi des KPIs, analyse de la performance et optimisation continue de la rentabilité.

LEROY MERLIN

Chef de projet Marque et Communication stratégique (CDI)

Durée : de 2021 à 2025

Définition et déploiement des stratégies et plans de communication clients et marque avec une approche orientée performance. Conception et production de campagnes 360 intégrant des dispositifs mesurables et pilotés par des KPIs. Supervision de la production sur l'ensemble des canaux. Suivi des performances des campagnes, analyse des résultats, réalisation des bilans et identification des leviers d'optimisation à partir des données exploitables.

AUCHAN CHRONODRIVE

Responsable de l'Animation Commerciale et Activations clients (CDI)

Durée : de 2019 à 2021

Définition et construction du Plan d'Animation Commerciale et des activations clients, en cohérence avec les enjeux business de l'entreprise. Conception de campagnes 360 avec une logique orientée performance. Élaboration des stratégies de fidélisation et de rétention basées sur l'analyse des comportements et des données. Définition, suivi et analyse des KPIs. Réalisation des bilans de performance et mise en place d'optimisations continues.

LE CRÉDIT AGRICOLE

Chef de campagnes marketing (CDI)

Durée : de 2016 à 2019

Définition et pilotage de la stratégie d'animation client sur l'ensemble du cycle de vie clients. Construction de campagnes CRM dans une logique d'atteinte des objectifs de fidélisation, d'activation et de rétention. Mesure de la performance des dispositifs marketing.

Compétences métiers clés

► Stratégies Marketing

Écriture des plans et des stratégies clients et Marque. Suivi des KPIs et analyse des données pour piloter la performance.

► Plans et animation commerce

Construire, piloter et optimiser des plans d'animation commerciale avec une approche orientée data-driven et performance.

► Analyse de la performance

Collecte et structuration de données pour produire des analyses fiables. Création de dashboards pour aide à la prise de décisions.

► Planification média

Pilotage de la stratégie média, avec une segmentation data-driven, suivi des KPIs et analyse des performances.

contact

Email : raphael.escudero@gmail.com

Téléphone : 06. 27. 84. 13. 59

LinkedIn : [/raphaelescudero](https://www.linkedin.com/in/raphaelescudero)

portfolio

Site web : www.raphaelescudero.fr



Consultez mon parcours et mes expériences en ligne sur mon site internet.

formations

DATA BIRD

Data Analytics Champion

Année : 2026

Option : Marketing Analyst

ISCOM PARIS

Manager de la Marque

Année : 2015

Option : Création Numérique

ISCOM PARIS

Communication des Marques

Année : 2013

Option : Marketing

soft skills

ORGANISME INDÉPENDANT

Communication efficace

Année : 2023

Objectif : Posture projet et management

outils

Analytique (en formation)

Google Sheets, SQL, BigQuery, Zapier, Google Tag Manager, Power BI, Looker Studio, Python...

Communication (acquis)

Adobe Creative Suite, Canva, Figma, Wordpress, Suite Microsoft office, Google Analytics...

centre d'intérêts

Amélioration de l'habitat

Décoration et aménagement intérieur

Sociologie

Lecture des dynamiques sociales