



Pascal LANNOO
CONSULTANT WEB
Trilingue français – allemand - anglais

06-13-72-65-22
60, bd Voltaire
75011 Paris
plannoo@noos.fr

Piloter un projet web & e-commerce

Optimiser la visibilité d'un site (SEO/SEM)

Gérer des contenus « UGC »

Réaliser une veille stratégique online

Recruter en ligne (datacatching) et fidéliser

Rédiger un cahier des charges

Concevoir une campagne et des outils 2.0

Auditer un site : éditorial et ergonomie

UNE EXPERTISE RECONNUE



Auteur du livre « e-marketing & e-commerce », Editions Vuibert, collection « Lire Agir »

Agrément « Spécialiste Google Advertising Professional »

Intervenant au CNAM, Universités Paris XII et Paris XIII

Blog : www.evolution-emarketing.fr



PLUS DE 10 ANS D'EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis 2003 : Consultant Internet - Montgomery Conseil

- Identification des cibles, définition du positionnement, du contenu éditorial et des supports de communication en ligne, prototypage des pages, rédaction du cahier des charges dans le cadre d'un projet de site internet sur la recherche clinique française dont l'objectif est à la fois le recrutement, la sensibilisation et la lutte contre le déficit d'image.
Elaboration de contenus éditoriaux « socialisables » (textes, animations, vidéos)
Projet réalisé pour le CeNGEPS (Centre National de Gestion des Essais des Produits de Santé), mise en ligne du site prévue pour mars 2010. « Notre-Recherche-Clinique.fr »
- Etude menée pour l'IRSN (Institut de Radioprotection et de Sûreté Nucléaire) sur l'identification de leviers 2.0 pour la diffusion de contenus pour gagner en notoriété et visibilité auprès du grand public et de la communauté scientifique
- Audit et optimisation du tunnel d'achat - *LMDE*
- Benchmark sectoriel - *Groupe Feu Vert, PENELOPE, Planète Interactive*
- Pilotage de projets web et accompagnement dans le cadre de création ou de refonte de sites internet, ergonomie - *FMS France, PENELOPE, Perfectis, LMDE, Officiel des Spectacles*
- Mise en place de stratégies d'acquisition prospects / candidats (résultats obtenus : +40% de trafic, +100% de dépôts de candidatures et de leads générés via demandes de devis en ligne) - *PENELOPE, FIVA, Nefertari, Agrégart*

- Audit des performances de sites e-commerce, audits web : Agrégart, Virgin, Planète Interactive, Perfectis
- Référencement naturel et payant (agrément Google) - PENELOPE, Nefertari, Agrégart, FIVA
- Etude de faisabilité de projets e-commerce grands comptes - *PMP Conseil*
- Conseil en sous-traitance - *Planète Interactive, Efficience Multimédia, PMP Conseil*
- Optimisation des campagnes d'e-mailing - *Somewhere, Cyrillus, Verbaudet, Daxxon (Groupe Redcats), Virgin Mega*
- Accompagnement à l'intégration du web dans l'offre commerciale - *Publicis Méditerranée, Morel Diffusion, Advancia Negocia, Adie, CCI Rennes, Groupe La Poste*
- Réalisation d'une étude sur le e-commerce - *ARDI Rhône Alpes (agence régionale du développement et de l'innovation)*
- Accompagnement dans le déploiement d'un intranet commercial - *FORD France*
- Audit d'un support Interactif – *IRSN (Institut de Radioprotection et de Sûreté Nucléaire)*

Directeur des Opérations Achats/Ventes (1999 – 2002) - DEALPARTNERS UNIONDREAM

CLUST.COM

- Mise en place et management d'une équipe de plus de 30 personnes – (services achats, ventes, SAV)
- Optimisation des ventes du catalogue : ergonomie, merchandising, cross-selling, mise en place d'interfaces B2B
- Communication « Produit » : supervision des campagnes publicitaires et Relations Presse

Résultats : en 3 ans progression des références en lignes de 40 à 4500 et augmentation du CA d'1,5 M€ à 37,5 M€

« **Administrator** » - Assistant du Directeur Associé (1997 – 1999) - 3i (Investors In Industry)

Mais aussi : 2 ans d'école d'Arts Appliqués (LISAA Paris), séjour de 7 ans en Allemagne (biculturel, études et activité de traducteur)

UNE FORMATION BAC +5

- Master II (DESS) AEI e-Commerce - Université Paris XII – mention bien
- « Responsable Marketing / Option Distribution & Merchandising » à l'Institut de Management de l'ESG Paris (Ecole Supérieure de Gestion)
- Diplôme de Correspondant Commercial (mention bien) – CCI franco-allemande
- Baccalauréat série D