



HUGUES TROUSSEAU

MARKETING ET COMMUNICATION

WEB ET RESEAUX SOCIAUX

STRATÉGIE DIGITALE

✉ ht@hugouestrousseau.fr

in fr.linkedin.com/in/htrousseau

🐦 @Htrousseau

📞 +33 7 82 07 72 78

🌐 hugouestrousseau.fr

Expériences (détails dans les pages suivantes)

2016-2018 : Consultant Freelance - Réalisation de différentes missions de marketing, communication et stratégie digitale.

2008-2015 : Marketing Communication Manager, France-Be-Lux, Carestream Health, société américaine, Secteur médical, CA 2.4 Md \$

2001-2007 : Marketing Manager France & Benelux pour la gamme des produits numériques de la Division Imagerie Médicale de Kodak.

1999-2000 : Chef de projet du lancement d'une nouvelle solution de radiologie numérique sur le marché français (CR Kodak)

1994-1998 : Ingénieur Support Produit pour la Division Imagerie Médicale de la société Kodak

1992-1994 : Chef de produit et ingénieur commercial pour une start-up

1990-1992 : Ingénieur commercial en échographie sur Paris

1988-1990 : Ingénieur Biomédical en Tunisie (VSNA)

Compétences

Marketing et Communication

emailing / newsletter

témoignage client

analyse/stat. marchés

CRM (salesforce.com)

prés. clients/public

Réalisation de projets web

analyse / conseils

architecture/ergonomie

création de contenus

référencement (google)

gestion projet/formation

rentabilité du projet

Réseaux Sociaux

gestion de FB, Tw, LI,...

e-réputation

communication, pub, ...

Web design / conception

WordPress

HTML5 / CSS3

graphisme

Bureautique

Power Point

Excel

Word

Langues

Français

Anglais

Formations

2015-2016 : Web Designer / Réseaux Sociaux / Marketing Digital (bac + 4) à Doranco Espace Multimédia, Paris

Formation continue : MOOC (code PHP, la santé publique), management transversal, marketing, gestion de projet, ventes complexes, finance, anglais

Maîtrise Biomédicale (bac+4) obtenue en 1988 à Lyon avec mention

Hobbies

Passionné de science-fiction (lecture), de High-Tech, de e-santé et d'environnement.

Sports : Tai-Chi Chuan, basket-ball, running, body board.

Bénévolat : Co-organisateur du festival des BrioFolies.





HUGUES TROUSSEAU

MARKETING ET COMMUNICATION

WEB ET RESEAUX SOCIAUX

STRATÉGIE DIGITALE

Expériences (page 2)

2016-2018 Consultant Freelance en Marketing, Communication et Stratégie Digitale

- ✓ Consultant pour la société Theraclion - mission de 6 mois temps plein
Un volet marketing opérationnel et un volet développement et optimisation de la stratégie digitale : rationalisation/mise à jour/refonte des sites web, optimisation SEA-Google Adwords, landing page, e-mailings...
 - Refonte du site web : echotherapie.fr
 - Création et envoi d'emails
 - Gestion des communiqués de presse et des congrès
- ✓ Consultant pour la société Statlife - Mise en place d'une stratégie de communication et marketing digital.
 - Refonte du site web, rédaction des articles du blog, création et envoi d'emails, mise en place et animation des réseaux sociaux.
 - Création et développement d'outils marketing et de la communication : brochures, témoignages clients (testimonials), présentations power-point et vidéo, relation presse, salons et événements.
- ✓ Consultant pour la société INFINITT - Mise en place de la communication à la création de sa filiale française, et notamment de l'annonce lors du congrès des Journées Francophones de Radiologie 2017.
 - Discussion de la stratégie de communication, ligne et calendrier éditorial avec le directeur général FR.
 - Création d'une page LinkedIn INFINITT France et de 6 posts : plus de 10 000 vues au total.
 - Réalisation d'un communiqué de presse et d'une interview du président général d'INFINITT France
 - Réalisation d'un e-mailing d'invitation au congrès JFR et d'un flyer pour une distribution sur le stand
- ✓ Consultant pour la société néerlandaise Sigmascreeing - Management de la communication et du marketing pour les pays francophones.
 - Conseils relatifs au marché français de la radiologie
 - Réalisation d'un témoignage client à l'Institut Curie (interview, rédaction, mise en page, pdf)
 - Réalisation d'un dossier de presse

2008-2015 Marketing Communication Manager France-Belgique-Luxembourg Carestream Health, société américaine, Secteur médical, CA 2.4 Md \$

- ✓ Travail en étroite collaboration avec les 4 divisions produits, les 2 zones géographiques (France et Belgique/Luxembourg) ainsi que les départements Finance, Vente, Achat, Service, Opération, Marketing mondial (20 personnes sollicitant simultanément)
- ✓ Réalisation d'actions de marketing direct et indirect, ciblage et suivi des résultats sur CRM
 - Organisation de congrès (5 à 8 par an) dont le congrès des Journées Françaises de Radiologie : gestion de projets sur 4/5 mois, création, réalisation, organisation d'un stand de 200m² accueillant 1000 clients sur 4 jours.
 - Création de supports spécifiques en français: communiqués de presse (5 en 2014), témoignages clients (3 en 2014), mailing/emailing (8/10 par an), bannières internet...
 - Organisation de phonings en interne ou via un fournisseur externe : définition de la cible, des objectifs et du scénario



HUGUES TROUSSEAU

MARKETING ET COMMUNICATION

WEB ET RESEAUX SOCIAUX

STRATÉGIE DIGITALE

Expériences (page 3)

- ✓ Internet et réseaux sociaux
 - Gestion d'un projet 2014 de communication via LinkedIn en intégrant la force de vente : objectif initial 300 vues par campagne, réalisation 3000 vues en fin d'année.
 - Doublement de la fréquentation du site internet français grâce à l'ajout d'informations spécifiques à la France et de liens reliés aux médias sociaux
 - Twitter: suivi de sociétés et partage d'informations

- ✓ Analyse de marché
 - Gestion des statistiques marchés (volume, CA, part de marché) : suivi mensuel de 28 indicateurs utilisés par 10 personnes en France et au niveau européen et mondial
 - Quantification des tailles de marchés, dynamiques, segmentations ; impact sur les objectifs, sur le « go to market » et sur le développement de nouveaux produits.
 - Veille sur les informations du marché et diffusion via réseau social interne (création et animation d'un groupe France)

- ✓ Gestion et analyse de CRM (salesforce.com)
 - Gestion d'un projet 2014 de « nettoyage du fichier client » qui a permis d'éliminer les doublons et erreurs soit 30% du total.
 - Ciblage des opérations marketing : définition de la cible de l'opération et création de rapports extraits du CRM
 - Suivi des principales campagnes marketing dans le CRM (participation et ROI des congrès/salons, taux d'ouverture et de click des e-mailings)

- ✓ Branding (gestion de la marque)
 - 2013-2014, chef de projet pour la mise en conformité des outils de communication dans le cadre de la Loi Bertrand relative à la publicité des dispositifs médicaux ; collaboration avec le département juridique, regulatory, et informatique (basé aux US)
 - Responsable du branding en interne, externe et auprès des distributeurs

- ✓ Préparation d'événements clients (organisation, communication, gestion de projet)
- ✓ Participation aux meetings de management, conférences téléphoniques internationales, ...
- ✓ Rendez-vous clients VIP pour support à la force de vente
- ✓ Co-marketing avec les distributeurs et les fournisseurs (mailing, e-mailing, communiqué de presse, congrès)
- ✓ Revue de traduction des documents clients (30 à 50 par an), gestion de la documentation client et des outils de communication de type roll-up, goodies, ...

2001-2007 Marketing Manager France & Benelux pour la gamme des produits numériques de la Division Imagerie Médicale de Kodak

- ✓ Analyse des marchés et de la concurrence, détermination du ciblage et du pricing
- ✓ Création d'outils de vente (argumentaires, présentations, devis types, documentations)



HUGUES TROUSSEAU

MARKETING ET COMMUNICATION

WEB ET RESEAUX SOCIAUX

STRATÉGIE DIGITALE

Expériences (page 4)

- ✓ Management horizontal des supports ventes et supports techniques; travail en étroite collaboration avec les départements Vente, Finance, SAV, et Logistique
- ✓ Référencement de fournisseurs et de distributeurs

1999-2000 Chef de projet du lancement d'une nouvelle solution de radiologie numérique sur le marché français (CR Kodak)

- ✓ Formation de la force de vente (25 commerciaux, supports et responsables) ; formation à la technologie numérique et au produit
- ✓ Détermination et gestion d'un site de référence à Paris (site de référence européen)
- ✓ Création du package de lancement (documentations, listes de prix, bons de commande, devis types, présentations...), analyse de marché, communication interne, gestion de projet

1994-1998 Ingénieur Produit pour la Division Imagerie Médicale Kodak

- ✓ Support aux forces de vente dans les ventes numériques complexes (systèmes d'acquisition numérique, réseaux d'images (PACS))

1992-1994 : Chef de produit et ingénieur commercial pour une start-up

- ✓ Responsable de la commercialisation d'un nouveau produit de communication à destination de patients atteints de troubles de la parole après un traumatisme crânien

1990-1992 : Ingénieur commercial en échographie sur Paris

1988-1990 : Ingénieur Biomédical en Tunisie (VSNA)