BAPTISTE LEFEVRE

MARKETING & COMMUNICATION MANAGER

SENIOR FIELD & EVENT MARKETING | VISION 360° : FIELD · DEMAND GEN · SALES · DIGITAL · CONTENUS

12+ ans en Marketing, Communication & Business Development, au sein de start-up, scale-up et Groupes, principalement dans la Tech, l'industrie technologique et l'Énergie, et en freelance pour de grandes enseignes du retail. Une double culture Marketing & Sales, du Digital au Field Marketing, pour transformer visibilité et engagement en leads, pipeline et croissance mesurable.

baptiste-lefevre.netlify.app

QUI SUIS-JE ?

À propos

PARCOURS & VISION

Avec plus de 12 ans d'expérience en Marketing, Communication et développement business, dont plusieurs années dédiées au Digital, au Field Marketing, à l'événementiel BtoB/BtoC et au Marketing Opérationnel, j'ai construit mon parcours dans des environnements principalement Start-up et Scale-up, dans les secteurs de la Tech, de l'Audiovisuel et aujourd'hui de l'Énergie, en France comme à l'international.

Mon fil conducteur : concevoir et déployer des stratégies marketing qui créent de la visibilité, génèrent des opportunités et contribuent concrètement au développement commercial.

Après plusieurs années en Webmarketing et Marketing Opérationnel, j'ai progressivement pris la responsabilité de stratégies événementielles à l'échelle nationale puis européenne, avant d'enrichir mon parcours par le développement commercial BtoB. Cette évolution m'a permis de construire une véritable double culture Marketing & Sales, de la génération de leads jusqu'aux enjeux de pipeline, de conversion et de ROI.

Je suis aujourd'hui Senior Field & Event Marketing Manager Groupe – France & Outre-mer DROM (DOM-TOM) chez Austral Groupe Énergie, acteur français spécialisé dans les solutions photovoltaïques et la transition énergétique.
J'y définis et pilote la stratégie Field & Event Marketing sur mon périmètre : planification et priorisation des activations, définition des objectifs et budgets, coordination des parties prenantes, déploiement opérationnel et analyse des performances.

Je travaille en étroite collaboration avec les équipes Sales, Growth et Communication pour aligner les initiatives marketing avec les priorités commerciales et faire du terrain un véritable levier de visibilité, de génération de leads et de développement business.

Mon parcours m'a également permis de développer une expertise transverse en webmarketing, SEO/SEA, CRM, webinars, campagnes multicanales, analyse de KPIs et développement commercial BtoB, avec une culture résolument orientée performance.

J'intègre aujourd'hui l'IA générative et agentique dans mes méthodes de travail pour accélérer la recherche et l'analyse, enrichir la production de contenus, mieux exploiter la donnée et développer des workflows automatisés appliqués au Marketing et à la gestion de projets. Une approche pragmatique de l'IA comme levier d'efficacité, d'aide à la décision et de performance.

Ma vision du Field Marketing va au-delà de l'événement : connecter stratégie, terrain, digital, data, IA et Sales pour transformer les activations marketing en leviers mesurables de Demand Generation et de croissance.

QUI SUIS-JE ?

À propos

DERRIÈRE LE CV

Ce qui m'anime le plus dans mon métier ? **L'Humain et la création d'émotions.** Plus qu'une mission commerciale, qu'un événement ou qu'une campagne de communication ou de marketing direct, je souhaite que chacun, clients, partenaires comme équipes, ait le sentiment d'une expérience unique, personnalisée et riche en émotions.

Je crois en la force de l'intelligence collective : travailler dans l'échange, être à l'écoute des besoins tout en étant force de proposition, et m'entourer de partenaires de confiance.

Prêtant une attention particulière à l'impact environnemental et sociétal des événements et des pratiques marketing et de communication (RSE), j'ai à cœur de travailler avec des prestataires engagés.

Originaire du Pas-de-Calais, natif d'Amiens en Picardie et résidant dans le Nord à Lille depuis près de 10 ans, je suis un véritable Nordiste de naissance et de cœur.

Je suis passionné de voyages, de découvertes et de rencontres, mais aussi de cinéma, de musique, de photo, de Tech et plus généralement de tout ce qui est beau et bon.

Je pratique le squash, l'équitation et le ski dès que je le peux. Le sport est un élément central dans ma vie, qui m'aide à gagner en sérénité et en productivité, dans le pro comme dans le perso.

Pour finir, les amis et la famille sont une véritable soupape de décompression, une source d'inspiration et de force pour moi qui accorde énormément d'importance aux relations humaines.

MES VALEURS

- PROFESSIONNALISME
- BIENVEILLANCE
- AGILITÉ
- ÉQUILIBRE
- SÉRÉNITÉ
- TRANSPARENCE
- ENGAGEMENT

MES CENTRES D'INTÉRÊT

- Famille & Amis
- Voyages & Rencontres
- Cinéma & Musique
- Sport & Culture
- Énergie & Transition Énergétique
- Intelligence Artificielle & Robotique

MES MANTRAS

“ Il n'y a pas de problèmes, que des solutions ”

“ Tout seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ”

“ Attention, organisation et anticipation sont mère de sûreté ”

EN CHIFFRES

Chiffres clés

FIELD & ÉVÉNEMENTIEL

+100
SALONS BTOB & BTOC
France, Europe & Outre-mer DROM

+10
ÉVÉNEMENTS DE GRANDE ENVERGURE
50 à 300 participants

+80
OPÉRATIONS DE MARKETING TERRAIN
Street marketing & activations GMS

+50
WEBINARS LIVE BTOB
60 à 120 participants connectés par session

+40 000
CONTACTS BTOB & BTOC
Marketing direct, digital & print

DIGITAL, CONTENUS & IA

+10
STRATÉGIES DIGITALES
Co-construites en équipe · SEO/SEA, CRM & marketing automation

+10
PLANS DE COMMUNICATION ANNUELS
Co-construits en équipe · objectifs, canaux, calendrier & budgets

+200
CAMPAGNES EMAILING & NEWSLETTERS
15 à 25 % de taux d'ouverture

+20
CATALOGUES & BROCHURES PRINT
Co-construits en équipe · conception, rédaction & impression

+150
ARTICLES DE BLOG RÉDIGÉS
Contenus SEO & lead nurturing

+30
PAGES WEB PUBLIÉES
WordPress & PrestaShop

+50
VIDÉOS PRODUITS FACE CAMÉRA
Co-construites en équipe · présentateur · YouTube & réseaux sociaux

+5
WORKFLOWS AUTOMATISÉS
IA générative & agentique

SAVOIR-FAIRE

Mes expertises

Trois domaines complémentaires, pilotés de la stratégie à l'exécution, avec une obsession : le résultat mesurable.

FIELD, EVENT & DEMAND GEN

- Field Marketing & Activations Terrain
- Event BtoB / BtoC & Sponsorship
- Lead Generation & Webinars
- Inbound / Outbound

BUSINESS & PERFORMANCE

- Business Development & Sales Alignment
- Pipeline & Conversion
- Budget Management, KPIs & ROI
- Négociation & Suivi

DIGITAL MARKETING

- Marketing opérationnel & CRM
- SEO / SEA & Webmarketing
- Emailing & Content
- E-commerce et Marketing Produit

MANAGEMENT

- Gestion de projet
- Management transverse & d'équipes
- Coordination équipes & prestataires
- Partenaires & fournisseurs

OUTILS & IA

- HubSpot - Salesforce - Pipedrive - Zoho
- ClickUp - Monday - Trello - Asana - Notion
- WordPress - PrestaShop - Adobe - Canva
- Microsoft 365 - Google Workspace
- IA générative & agentique : recherche, analyse, contenus, automatisation et workflows via ChatGPT & Claude

LANGUES

- Français - natif
- Anglais - courant professionnel - C1
- Espagnol - intermédiaire

INTERNATIONAL

- Walt Disney World - Orlando, USA
- Études - Shanghai, Chine
- Études - New Jersey, USA
- Marchés opérés : Europe, France & Outre-mer DROM (DOM-TOM)

BOOK

Mes réalisations

Gestion, organisation et production d'événements et de dispositifs marketing, en entreprise comme en freelance : de l'événementiel au terrain et au digital.

FRANCE, BELGIQUE & OUTRE-MER DROM

GRANDS SALONS & FOIRES EXPOSITIONS DE L'ÉNERGIE, DE L'ENVIRONNEMENT & DE L'HABITAT BTOC

Définition et pilotage de la stratégie Field & Event Marketing d'Austral Groupe Énergie, acteur français spécialisé dans les solutions photovoltaïques et la transition énergétique, sur les grands salons et foires expositions grand public de l'énergie, de l'environnement et de l'habitat à la Réunion, en Martinique, en Guadeloupe, à Maurice, en France et en Belgique. Construction du calendrier annuel des salons et des partenariats avec les organisateurs, négociation des emplacements, conception des stands et de leur scénographie avec les standistes (espaces lounge, murs produits, panneaux, batteries et onduleurs en démonstration), animations et grands jeux concours pour attirer le public, recrutement et briefing des équipes de conseillers, outils de collecte de leads sur place, puis suivi commercial avec les équipes Sales jusqu'à la signature.

OBJECTIFS

Générer des leads qualifiés de particuliers propriétaires, développer la notoriété de la marque sur chaque territoire et transformer la visite du stand en rendez-vous, devis puis signatures.

BUDGETS

5 à 80 K€ par édition (200 K€/an)

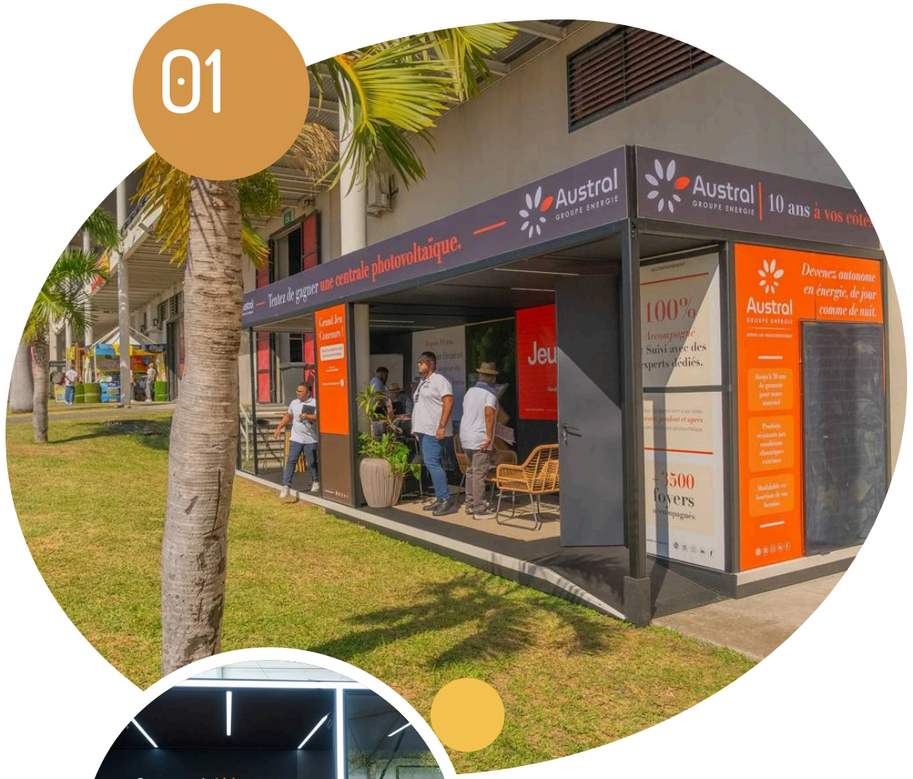
AUDIENCE

5 000 à 300 000 visiteurs par édition (BtoC)

RÉSULTATS

~3 M€/an de business généré · 150 à 400 leads par édition · suivi des leads jusqu'à la signature

01

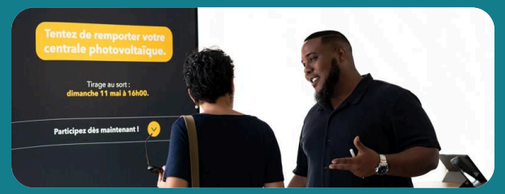


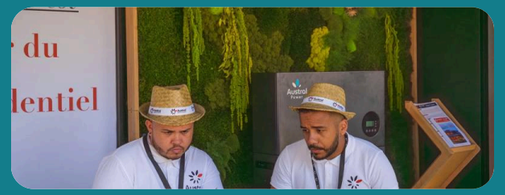
Grands salons & foires expositions de l'énergie, de l'environnement & de l'habitat BtoC

FICHE TECHNIQUE

FRÉQUENCE	10 à 20 salons & foires par an
PRODUCTION	20 salons, foires expositions & partenariats BtoC au total
FORMATS	Stands de 12 à 90 m² · espaces lounge · démonstrations produits · grands jeux concours
COORDINATION	Interne : Sales · Growth · Marketing · Communication · Juridique · Technique Externe : organisateurs · standistes · transporteurs · partenaires
LOCALISATIONS	La Réunion · Martinique · Guadeloupe · Maurice · France · Belgique

ENTREPRISES : Austral Groupe Énergie (CDI) / Pause VIPee (Alternance / CDD)





FRANCE & EUROPE

GRANDS SALONS TECH AUDIOVISUEL & ROBOTIQUE BTOB

Pilotage de bout en bout de la présence de l'entreprise sur les grands salons des innovations technologiques et numériques pour l'Éducation, les Professionnels, le Retail et les Franchisés, en France et en Europe : EDUCATECH EXPO, SETT, IT PARTNERS, ISE, DIDACTA, LEARNTEC, WORKSPACE EXPO, BIM WORLD, SIEC, EQUIPHOTEL… Choix des salons et négociation des emplacements, conception des stands avec les standistes, scénographie des démonstrations produits (écrans interactifs, solutions collaboratives), logistique et transport du matériel, recrutement et briefing des équipes, campagnes d'invitation avant le salon, qualification des leads sur place et relance commerciale après l'événement.

OBJECTIFS

Positionner l'entreprise face à ses concurrents sur les marchés de l'Éducation et des Professionnels, rencontrer revendeurs et intégrateurs, présenter les nouveautés produits et générer un flux de leads qualifiés pour les équipes commerciales en France et en Europe.

BUDGETS

20 à 80 K€ par édition (350 K€/an)

AUDIENCE

5 000 à 100 000 visiteurs par édition (BtoB)

RÉSULTATS

~750 K€/an de business généré · 250 à 550 leads par édition

Grands salons Tech Audiovisuel & Robotique BtoB

FICHE TECHNIQUE

FRÉQUENCE	15 à 20 salons par an
PRODUCTION	87 salons Tech Audiovisuel & Robotique BtoB au total
FORMATS	Stands de 15 à 45 m² · démonstrations produits · rendez-vous partenaires
COORDINATION	Interne : Sales · Marketing · IT · Produit Externe : organisateurs · standistes · transporteurs · partenaires
LOCALISATIONS	Lille · Paris · Nantes · Marseille · Lyon · Bruxelles · Namur · Gand · Barcelone · Stuttgart · Karlsruhe · Londres · Amsterdam

ENTREPRISES : BalanceBox (Freelance) / CONEN Group (Freelance) / Speechi (CDI)

FRANCE

PARTNERS MEETINGS, CONVENTIONS, INAUGURATIONS & SÉMINAIRES

Conception et production des journées partenaires, conventions et séminaires réunissant l'ensemble du réseau de partenaires et distributeurs des solutions de l'entreprise, dans des lieux choisis pour chaque format : siège lillois, showroom parisien, Hôtel Couvent des Minimes, Mama Shelter Lille, coworking Le Garage. Programme de conférences plénières sur la stratégie et les nouveautés produits, ateliers de démonstration en petits groupes, temps de networking et soirées partenaires, avec la gestion complète des invitations, des inscriptions, de la logistique, des prestataires et du suivi après l'événement.

OBJECTIFS

Fidéliser et animer le réseau de partenaires et distributeurs, partager la stratégie et les nouveautés produits, former les équipes partenaires et stimuler les ventes indirectes.

BUDGETS

30 à 60 K€ par édition

AUDIENCE

60 à 80 participants par édition (BtoB)

RÉSULTATS

Fidélisation du réseau de distributeurs · lancement des nouveautés produits

03

Partners meetings, conventions, inaugurations & séminaires

FICHE TECHNIQUE

FRÉQUENCE	1 édition par an
PRODUCTION	5 éditions au total
FORMATS	Conférences plénières · ateliers de démonstration · soirées networking
COORDINATION	Interne : Sales · Marketing · Produit · Direction Externe : lieux · traiteurs · prestataires techniques
LOCALISATIONS	Lille · Paris

ENTREPRISE : Speechi (CDI)

FRANCE

ROADSHOWS & ÉVÉNEMENTS DE REMISES DE PRIX

Dans le cadre du « Programme Clubs de Sport », Carrefour met en place chaque mois un challenge auprès de ses clients au profit de leur club. Dans la continuité des JO 2024, Carrefour offre chaque mois un minibus électrique 9 places au club qui cumule le plus de points. Pilotage de l'animation, de la production et de la régie des remises de prix en magasin.

OBJECTIFS

Valoriser l'engagement de Carrefour auprès du sport amateur, créer un moment fort et fédérateur dans chaque magasin, renforcer le lien avec les clients et les clubs locaux, et générer des retombées presse et réseaux sociaux.

BUDGETS

~20 K€ par édition

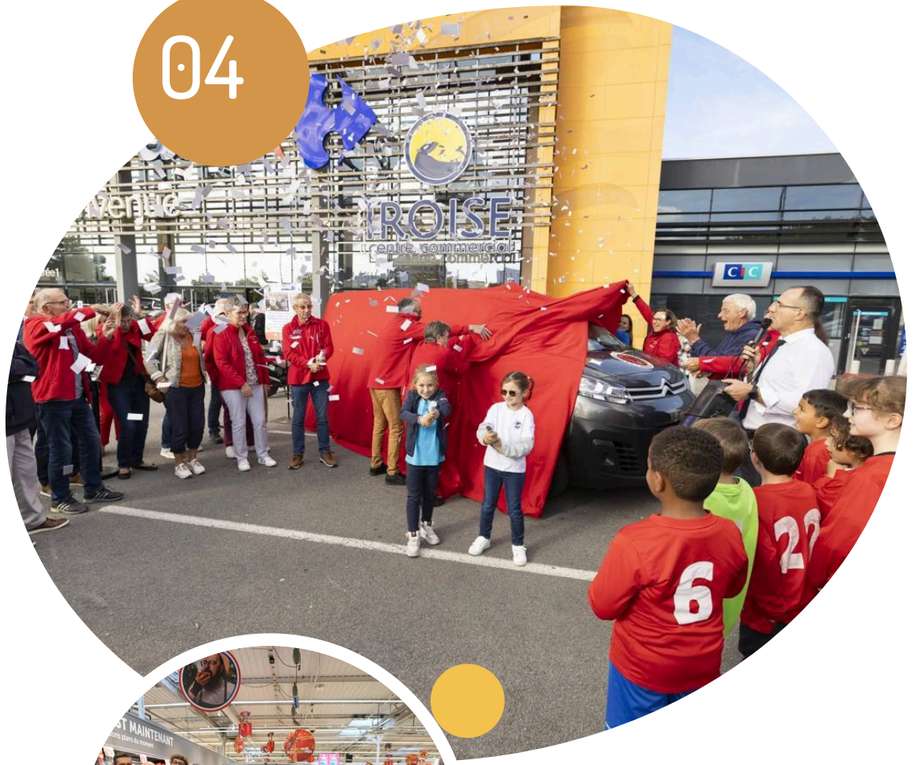
AUDIENCE

60 à 150 participants par édition (BtoC)

RÉSULTATS

12 clubs récompensés · retombées presse locale par édition

04



Roadshows & événements de remises de prix

FICHE TECHNIQUE

FRÉQUENCE	1 édition par mois
PRODUCTION	12 éditions au total
FORMATS	Remises de prix en magasin · animations sportives · remise d'un minibus électrique au club gagnant
COORDINATION	Interne : Carrefour (siège & magasins) · GOCAD Services Externe : clubs · régie Fitcar · prestataires événementiels
LOCALISATIONS	Lille · Paris · Nantes · St-Maur-des-Fossés · Grenade-sur-l'Adour · Crêches-sur-Saône · Lagnieu · Marck · Évran · Rinxent · Duclair

ENTREPRISES : Carrefour (Freelance) / GOCAD Services (Freelance) / Fitcar (Freelance)

OUTRE-MER DROM

FESTIVALS & ACTIVATIONS DE MARQUE GRAND PUBLIC

Conception et pilotage de l'activation Austral Groupe Énergie au SAKIFO Musik Festival, à Saint-Pierre (La Réunion) : le Solar Booth, un espace expérientiel alimenté à l'énergie solaire. Concept développé à partir de deux pistes créatives puis consolidé en réunion stratégique.

OBJECTIFS

Rendre l'énergie solaire concrète et ludique auprès du grand public, et générer des contacts qualifiés.

BUDGETS

10 à 20 K€ par édition

AUDIENCE

30 000 à 40 000 festivaliers par édition (BtoC)

RÉSULTATS

50 à 150 leads par édition · relance par campagne newsletter HubSpot

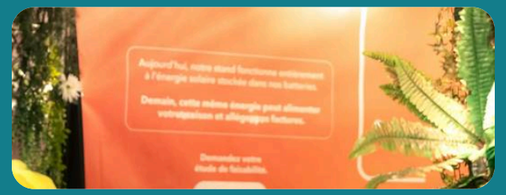
05

Festivals & activations de marque grand public

FICHE TECHNIQUE

FRÉQUENCE	1 édition par an
PRODUCTION	1 édition au total
FORMATS	Stand entièrement autonome à l'énergie solaire avec Photobooth, tatouages éphémères et maquillage, pédagogie à l'énergie solaire.
COORDINATION	Interne : Marketing · Communication · Sales Externe : organisation du festival · scénographie · photobooth · maquillage
LOCALISATIONS	Saint-Pierre · La Réunion

ENTREPRISE : Austral Groupe Énergie (CDI)



FRANCE, BELGIQUE & OUTRE-MER DROM

STREET MARKETING & ACTIVATIONS TERRAIN GMS

Conception et déploiement d'opérations de street marketing et d'activations en grande distribution : vélos carénés publicitaires aux couleurs du Programme Carrefour Clubs de Sport (régie Fitcar), street marketing étudiant sur les campus et aux stations de métro, animations en magasin et sur parking, ateliers de dégustation, stands promotionnels en galerie commerciale et en hypermarché, distribution de flyers et de goodies.

OBJECTIFS

Faire la promotion d'offres commerciales, de dispositifs ou de nouveaux concepts, et générer du trafic en point de vente, de la visibilité de marque et des contacts qualifiés.

BUDGETS

5 à 15 K€ par opération

AUDIENCE

1 000 à 5 000 personnes touchées par opération (BtoC)

RÉSULTATS

80 à 200 leads par opération · +10 000 goodies distribués · trafic en point de vente

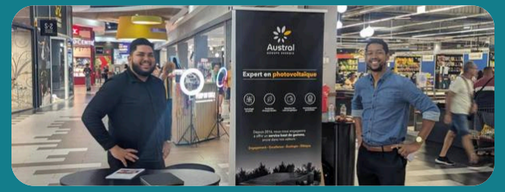
06

Street marketing & activations terrain GMS

FICHE TECHNIQUE

FRÉQUENCE	20 à 40 opérations par an
PRODUCTION	+80 opérations au total · +20 street marketing · +60 activations GMS
FORMATS	Vélos carénés · street marketing étudiant · animations en magasin · dégustations · stands en galerie commerciale
COORDINATION	Interne : Marketing · Sales · enseignes partenaires Externe : équipes terrain · hôtesses · régie Fitcar
LOCALISATIONS	France · Belgique · La Réunion · Martinique · Guadeloupe · Maurice

ENTREPRISES : Austral Groupe Énergie (CDI) / Carrefour (Freelance) / Pichet Immobilier (Freelance) / PAPATO (Freelance) / MATCH (Freelance) / GOCAD Services (Freelance) / Fitcar (Freelance)



FRANCE & EUROPE

ÉVÉNEMENTS VIRTUELS & WEBINARS LIVE TECH AUDIOVISUEL & ROBOTIQUE BTOB

Création et animation d'un programme de webinars live sur les innovations technologiques et numériques pour l'Éducation et les Professionnels, ainsi que pour le réseau de partenaires revendeurs partout en Europe, produits depuis le siège lillois et le showroom parisien de l'entreprise. Choix des thématiques avec les équipes produit et commerciales, écriture des scénarios, démonstrations produits en direct, préparation des intervenants, campagnes d'inscription par emailing et réseaux sociaux, gestion technique de la diffusion, questions-réponses en direct, puis relance des participants et transmission des leads aux équipes commerciales.

OBJECTIFS

Toucher une audience large partout en France et en Europe sans contrainte de déplacement, démontrer les produits en conditions réelles, générer des leads et des demandes de démonstration, et nourrir la relation avec les prospects, les clients et les partenaires revendeurs.

BUDGETS

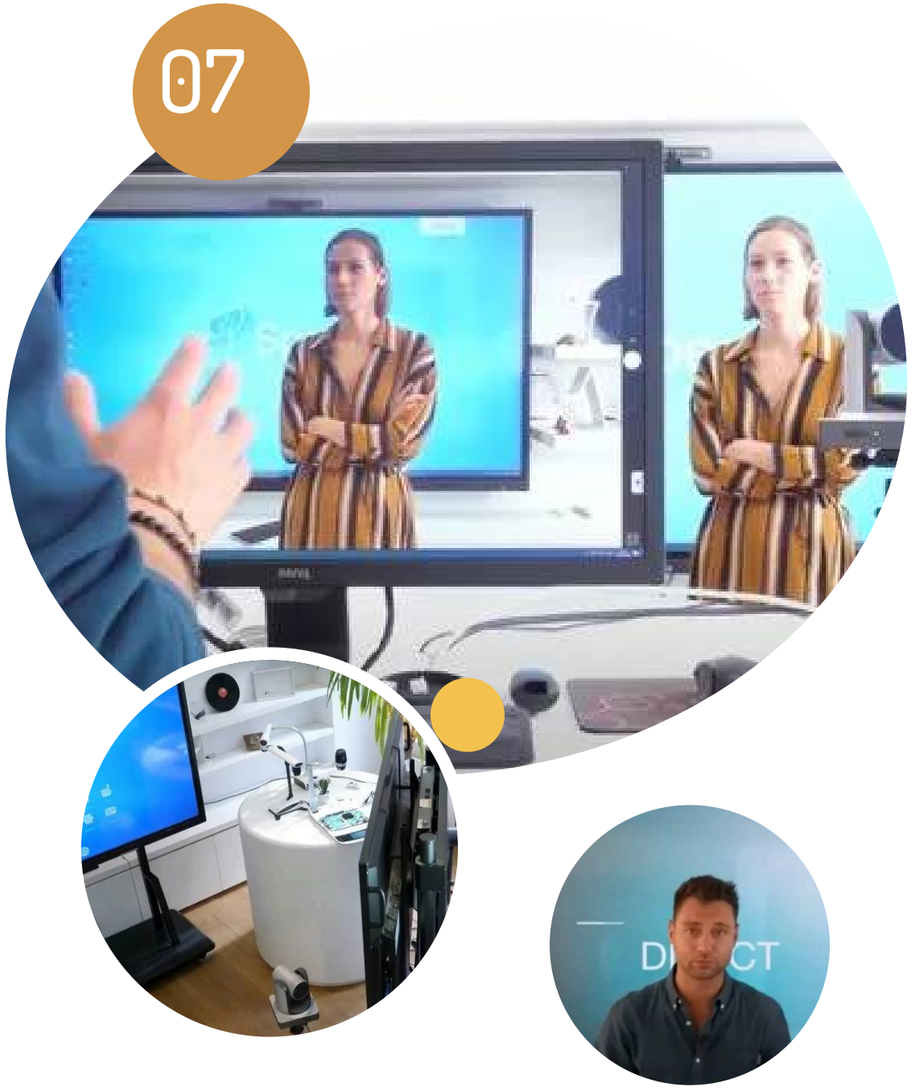
200 à 400 € par session

AUDIENCE

60 à 120 participants par session (BtoB)

RÉSULTATS

110 à 170 inscrits par session · ~55 à 70 % de taux de participation · leads & demandes de démo

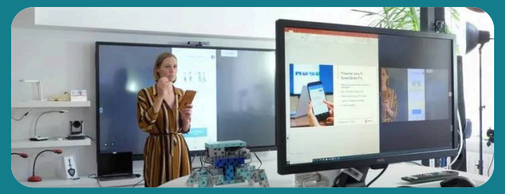


Événements virtuels & webinars live Tech Audiovisuel & Robotique BtoB

FICHE TECHNIQUE

FRÉQUENCE	10 à 12 sessions par an
PRODUCTION	52 sessions au total
FORMATS	Webinars live de 30 min · démonstrations produits · questions-réponses
COORDINATION	Interne : Sales · Produit · IT Externe : fournisseurs · intervenants partenaires
LOCALISATIONS	Lille · Paris

ENTREPRISE : Speechi (CDI)



FRANCE, EUROPE & OUTRE-MER DROM

MARKETING & COMMUNICATION – DIRECT, DIGITAL, PRINT & CONTENUS

Co-construction en équipe de la stratégie digitale et des plans de communication, puis pilotage en chef de projet de leur déploiement, en lien avec la direction artistique et les équipes commerciales : emailing et newsletters, marketing automation et CRM, contenus SEO (blog, pages web, fiches produits), réseaux sociaux et supports print, présentation face caméra de vidéos produits, et automatisation des workflows marketing grâce à l'IA générative et agentique (recherche, contenus, reporting).

OBJECTIFS

Générer et nourrir les leads (lead nurturing), soutenir les lancements produits et les événements, et alimenter le pipeline commercial.

BUDGETS

20 à 50 K€/an

AUDIENCE

+40 000 contacts (BtoB/BtoC)

RÉSULTATS

Base de +40 000 contacts construite et animée dans la durée · flux continu de leads entrants pour les équipes commerciales · 15 à 25 % de taux d'ouverture moyen

+10 STRATÉGIES DIGITALES
Co-construites en équipe · SEO/SEA, CRM & marketing automation

+10 PLANS DE COMMUNICATION ANNUELS
Co-construits en équipe · objectifs, canaux, calendrier & budgets

+200 CAMPAGNES EMAILING & NEWSLETTERS
15 à 25 % de taux d'ouverture

+20 CATALOGUES & BROCHURES PRINT
Co-construits en équipe · conception, rédaction & impression

+150 ARTICLES DE BLOG RÉDIGÉS
Contenus SEO & lead nurturing

+30 PAGES WEB PUBLIÉES
WordPress & PrestaShop

+50 VIDÉOS PRODUITS FACE CAMÉRA
Co-construites en équipe · présentateur · YouTube & réseaux sociaux

+5 WORKFLOWS AUTOMATISÉS
IA générative & agentique

FICHE TECHNIQUE · 08

Marketing & communication – direct, digital, print & contenus

FRÉQUENCE	1 à 4 campagnes par mois
PRODUCTION	+400 livrables au total
FORMATS	Emailing & newsletters · blog & SEO/SEA · LinkedIn · sites web & e-commerce · print · workflows IA
COORDINATION	Interne : direction artistique · équipes commerciales · Produit Externe : agences web & print · imprimeurs
LOCALISATIONS	France · Belgique · Europe · La Réunion · Martinique · Guadeloupe · Maurice

OUTILS

- HubSpot
- Salesforce
- Pipedrive
- Zoho
- WordPress
- PrestaShop
- Adobe
- Canva
- LinkedIn
- ClickUp
- Slack
- Trello
- IA générative & agentique

ENTREPRISES : Austral Groupe Énergie (CDI) / Carrefour (Freelance) / Pichet Immobilier (Freelance) / PAPATO (Freelance) / MATCH (Freelance) / GOCAD Services (Freelance) / BalanceBox (Freelance) / CONEN Group (Freelance) / Fitcar (Freelance) / Speechi (CDI) / Pause VIPee (Alternance / CDD)

EXPÉRIENCES

Mon parcours

Une progression continue du webmarketing au pilotage de la stratégie Field & Event Marketing d'un Groupe, en France, en Europe et en Outre-mer.

EXPÉRIENCES

Mon parcours

SENIOR FIELD & EVENT MARKETING MANAGER GROUPE — FRANCE & OUTRE-MER DROM

01/2026 — aujourd'hui

Austral Groupe Énergie

Paris · Amiens · France · Réunion · Martinique · Guadeloupe · Maurice · Belgique

- Définition et pilotage de la stratégie Field & Event Marketing Groupe : objectifs, budgets, calendrier, priorisation des activations, messages et KPIs.
- Déploiement de salons, événements BtoB/BtoC, expositions GMS, partenariats et opérations terrain pour développer notoriété, leads et opportunités commerciales.
- Coordination Sales, Growth, Communication et équipes locales ; structuration du suivi leads → RDV → devis → signés → encaissés, débriefs terrain et analyse de performance.
- Pilotage des prestataires, rétroplannings, supports de visibilité et recommandations sur les formats, emplacements, profils Sales et leviers les plus performants.
- Demand Generation multicanal : coordination des campagnes emailing, social media, webinars et dispositifs digitaux autour des activations.
- Intégration de l'IA générative et agentique (ChatGPT, Claude) aux workflows Marketing et projets ; HubSpot pour le suivi des leads, ClickUp pour le pilotage projets.

RÉSULTATS **France & DROM : ~200 K€/an de budget Event ⇒ ~3 M€/an de business généré**

SENIOR PROJECT MANAGER EVENT — MARKETING DIRECT — COMMUNICATION

04/2024 — 01/2026

Freelance

Lille · Paris · France

- Conseil stratégique et pilotage d'activations nationales BtoB/BtoC : recommandations, briefs clients, budgets, production, prestataires, équipes terrain, contenus et bilans.
- Carrefour Programme Club de Sport : 12 mois d'activations et remises de prix mensuelles en magasin ; pilotage de l'animation, de la production et de la régie.
- Projets Carrefour, Pichet Immobilier, PAPATO et MATCH via GOCAD Services : conception des dispositifs, coordination opérationnelle, négociation fournisseurs, suivi terrain et analyse des résultats.

BUSINESS MANAGER FRANCE

09/2024 — 12/2025

Conen Group / BalanceBox EMEA — Freelance

France · Allemagne · Pays-Bas — Conen Group (09/2024 — 08/2025) puis BalanceBox (08/2025 — 12/2025)

- Développement commercial BtoB : prospection, qualification, rendez-vous, construction des offres, négociation, closing, développement partenaires, CRM, reporting et suivi du pipeline.
- Participation à des salons et journées partenaires pour développer la présence commerciale, créer de nouvelles opportunités et accompagner la conversion.

EXPÉRIENCES

Mon parcours

EVENT MANAGER & OPERATIONAL MARKETING MANAGER — EUROPE

05/2017 — 12/2023

Speechi

Lille · Paris · France · Europe

- Progression du Webmarketing & Operational Marketing (2017-2019) vers l'Event Manager France (2019-2020), puis la création et le pilotage de la stratégie événementielle européenne (2021-2023).
- Webinars live : ~150 inscrits pour ~90 participants en moyenne par session ; management des équipes projets sur chaque événement (roadbook, marketing, sales, IT, logistique).
- 15 à 20 salons majeurs/an, 1 événement partenaires/distributeurs par an et ~12 webinars/an ; génération de leads, coordination Sales/partenaires, prestataires et mesure du ROI.
- SEO/SEA, CRM, emailing, contenus, WordPress/PrestaShop, e-commerce, configurateurs et campagnes digitales.
- Pilotage transverse des agences, prestataires, partenaires et distributeurs ; création de supports commerciaux, suivi des leads et analyse de performance.

RÉSULTATS **France & Europe : ~350 K€/an de budget Event ⇒ ~750 K€/an de business généré**

2017 — 2019 Webmarketing Officer & Operational Marketing Officer

2019 — 2020 Event Manager France & Operational Marketing Manager

2021 — 2023 Event Manager Europe & Operational Marketing Manager

MARKETING & COMMUNICATION OFFICER — FRANCE

05/2014 — 04/2017

Pause V.I.Pee

La Madeleine · France — stage (création de poste) puis alternance Master et CDD

- Marketing online & offline : WordPress/PrestaShop, SEO, Google Analytics, CRM, newsletters, contenus, réseaux sociaux, plans de communication et événementiel.
- Création et mise en œuvre de campagnes, animation digitale, suivi des performances et coordination des différents supports de communication.

SALES, MERCHANDISING & FOOD & BEVERAGE — ÉTATS-UNIS

01/2013 — 06/2013

Walt Disney World

Orlando, Floride · États-Unis

- Expérience internationale en environnement exigeant et multiculturel : relation client, vente, merchandising, standards de service et travail en équipe.

Diplômes & formations

2016

Master II MMCI — Management, Marketing & Communication intégrée

Groupe Maestris Sup Lille · 10/2014 — 07/2016

2014

Bachelor — Commerce, Marketing, Management, Gestion

ESC Amiens — ISAM Amiens · 10/2009 — 06/2014

2014

Degree of International Marketing

Xinjiang Polytechnique College of Shanghai — Chine · 02/2014 — 04/2014

2012

Degree of International Business and Marketing

Kean University of New Jersey — États-Unis · 09/2012 — 12/2012

2009

Baccalauréat ES — Sciences Économiques et Sociales

Lycée Saint-Riquier Amiens · 09/2006 — 06/2009

EN IMAGES

Quelques vidéos de mes projets

Cliquez sur une vidéo pour la lancer directement sur mon portfolio en ligne.

REMISES DE PRIX — CARREFOUR

Remise de prix — Saint-Maur-des-Fossés

REMISES DE PRIX — CARREFOUR

Remise de prix — Grenade-sur-l'Adour

REMISES DE PRIX — CARREFOUR

Remise de prix — Crêches-sur-Saône

SALONS & TRADESHOWS

Speechi, spécialiste de l'ENI, au salon Educatech 2022

SALONS & TRADESHOWS

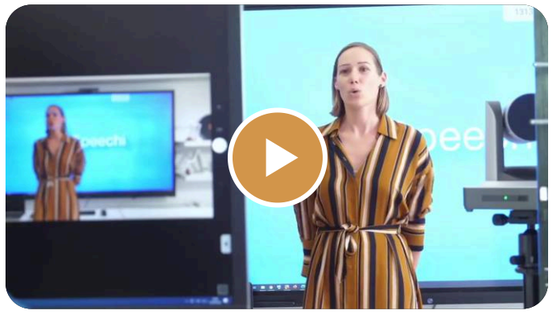
Les écrans interactifs au salon EducaTec EducaTice 2021

SÉMINAIRES

Journées Partenaires Speechi 2022

WEBINARS

Découverte des webinars Speechi



WEBINARS

Réaliser un webinar avec un écran interactif — Making-of

ILS EN PARLENT

Témoignages

ILS EN PARLENT

Témoignages

J'ai travaillé avec Baptiste pendant quatre mois chez Austral Groupe Énergie. Je l'ai accompagné à son arrivée dans l'entreprise et lui ai transmis mes dossiers lors de la passation.

Malgré la distance entre Amiens et les territoires ultramarins du groupe, il a su créer une relation de confiance avec ses interlocuteurs et ses équipes, en interne comme avec les partenaires. Il est disponible, à l'écoute et sait garder le lien même sans se voir.

Baptiste a pris le temps de bien comprendre le fonctionnement de l'entreprise, ses enjeux et ses équipes, pour s'approprier pleinement ses dossiers. Organisé et rigoureux, il sait négocier ses budgets avec les prestataires et fournisseurs et surtout les tenir, ce qui est précieux dans l'événementiel et l'ensemble des activations terrain quelles qu'elles soient.

Je le recommande sans hésitation à toute structure qui recherche un expert en activations terrain, événementiel, génération de demande et reconnaissance de marque. Fiable et impliqué, c'est un manager à la fois stratégique et opérationnel.

Charline Martin — Austral Groupe Énergie
Responsable Communication Groupe

En tant que Directeur Marketing chez Speechi, j'ai eu Baptiste au sein de mon équipe pendant plus de 4 ans. Durant cette période, Baptiste a travaillé en tant que responsable événementiel, directement sous ma supervision.

Baptiste a créé son poste et a très vite démontré qu'il avait les qualités pour porter à lui tout seul le pôle événementiel. Il s'est distingué tant sur les événements physiques (en France et à l'international) que sur les événements virtuels (webinars). Capable de monter un projet de bout en bout avec qualité, il est également capable de fédérer des équipes pour mener à bien les différents salons (techniques, commerciales, marketing et partenaires externes).

Sa capacité d'adaptation et son enthousiasme l'ont rendu opérationnel et autonome très rapidement, et ce même dans les moments de grand stress. C'est avec beaucoup de professionnalisme et d'attention qu'il a assumé ses responsabilités et a réalisé chacune des missions qui lui ont été confiées.

Baptiste avait récemment contribué à notre positionnement sur de grands salons européens comme l'ISE de Barcelone ou les plus grands salons liés à l'éducation en Allemagne. Aimant beaucoup les défis et mettant à jour ses connaissances dès qu'il en a l'opportunité, je peux assurer que Baptiste se montrera tout autant efficace au sein de vos équipes et pour la réalisation de vos projets.

Mickaël Delcroix — Speechi
Directeur Marketing

ILS EN PARLENT

Témoignages

J'ai embauché Baptiste en 2017 en tant que Chargé de Webmarketing. Au sein de l'équipe marketing, Baptiste a d'abord eu à rédiger des contenus et à animer nos communautés, en particulier autour de notre blog. Il a ensuite été chargé de nos actions de marketing direct (plusieurs newsletters envoyées à 30 000 contacts), puis de faire le lien entre l'équipe marketing et l'équipe commerciale (formations hebdomadaires des commerciaux aux produits). Il a ensuite été nommé Responsable Événementiel et s'est alors occupé de l'organisation de nos différents salons (une vingtaine de salons annuels, nationaux et internationaux) et de nos séminaires en ligne (mensuels).

Baptiste a de grandes qualités relationnelles ainsi qu'une grande aisance à l'oral, qu'il a utilisée dans les séminaires et dans les relations avec nos commerciaux. C'est aussi un organisateur qui a parfaitement géré tous les aspects de nos salons (réservations, logistique, démos, suivi, mise en place de différents outils…).

Il a fait preuve chez nous d'un très grand dynamisme, dans des postes divers, à un moment où, la société étant en train de se structurer, beaucoup de choses atypiques pouvaient lui être demandées. Il a été dans le dépassement de fonction permanent. Je pense que dans un poste qui utilise peu ou prou ces différentes qualités, il sera utile dans toute organisation.

Speechi

Thierry Klein — Speechi

Fondateur et Président

Baptiste nous a rejoints au sein de Pause VIPee en tant que Chargé de Marketing et Communication à un moment où tout était à faire et à construire au sein de notre start-up. Nous étions au point de départ, après seulement deux mois de création, nous avions besoin d'un grand renfort sur tous les aspects de la société et notamment sur les sujets marketing et communication. C'est à ce niveau que Baptiste nous a apporté son aide.

Partir d'une page blanche n'est pas chose aisée et Baptiste a su prendre le challenge à bras-le-corps et le relever. Il a su rapidement s'adapter à la situation de l'entreprise et mettre en place toute la stratégie marketing et de communication de façon pertinente et durable. D'abord avec la création et le maintien de notre site vitrine (WordPress) et de notre site marchand (PrestaShop) en lien avec notre prestataire. Il a animé la stratégie de contenu, de diffusion, notre référencement ainsi que les réseaux sociaux. Il est aussi à l'origine de tout le marketing direct via l'envoi de mailings à l'ensemble de notre base de données.

En tant qu'organisateur hors pair, il coordonnait aussi la création de l'ensemble de nos catalogues et brochures print et, de façon ponctuelle, nos événements, salons professionnels, foires-expositions ou encore les inaugurations de nos sites.

Baptiste est dynamique, autodidacte, polyvalent et dispose de grandes capacités d'organisation et de gestion de projet. Je ne peux que recommander l'ensemble de ses qualités tant professionnelles qu'humaines et je suis sûre qu'il sera tout aussi performant pour relever vos défis.

Pause V.I.Pee

Sandra Ponvienne — Pause VIPee

Fondatrice et Présidente

CONTACT

Vous recherchez un : Marketing & Communication Manager Senior Field & Event Marketing pour :

- PILOTER VOS ÉVÉNEMENTS ?
- DÉVELOPPER VOTRE GÉNÉRATION DE LEADS ?
- RENFORCER VOTRE RECONNAISSANCE DE MARQUE ?
- DÉPLOYER VOS OPÉRATIONS TERRAIN ?

Ouvert aux opportunités en CDI, en France comme à l'international. Échangeons sur vos enjeux et sur ce que je peux apporter à vos équipes. Écrivez-moi ou demandez à être rappelé via le formulaire, je vous réponds rapidement.

lefevre.baptiste230890@gmail.com

+33 (0)6 37 55 40 56

Lille · Paris · Amiens — Mobilité France & international

LinkedIn

Portfolio en ligne · baptiste-lefevre.netlify.app

Télécharger mon CV (PDF)

ENTREPRISES AVEC LESQUELLES J'AI TRAVAILLÉ

Austral GROUPE ENERGIE EXPERT EN PHOTOVOLTAÏQUE · CLUBS · PICHET · PAPATO · MATCH · GOCAD SERVICES · BalanceBox · CONEN SYSTEMS · FITCAR · Speechi · Pause V.I.Pee Propreté garantie