



Thibault MOUGIN

CMO *part-time*

Depuis presque 20 ans, j'accompagne les PME B2B dans la construction d'écosystèmes marketing durables et rentables. Ma conviction : le marketing crée de la valeur quand il part du client, pas de l'entreprise. Mon approche repose sur la *précision stratégique*, la *collaboration transparente* et une *empathie profonde* pour les enjeux des dirigeants.

Informations	Parcours	Soft skills	Hard skills
thibault@tr-ma.fr	19 ans d'expérience	Vision	CX / CRM
+33 6 71 80 39 56	B2B / PME / Start-ups	Créativité	Content
40 ans / en couple / 1 enfant	Tech / Digital / SaaS	Agilité	Inbound
Anglais courant / permis B	Strat / Branding / Demand Gen	Problem solving	UX / UI

Expériences

Détails en page 2

- CMO *part-time***
depuis 2023 | Paris
Accompagnement marketing de PME et start-ups B2B en temps partagé
Stratégie • Branding • Demand Gen / *création d'écosystèmes marketing performants*
 - Secteurs : cabinet de conseil, cybersécurité, agence, immobilier, start-ups
 - Impacts observés : hausse des CA, réduction des cycles de vente, pipelines qualifiés pérennes
- Chief Marketing Officer**
Keley | Paris
2018 à 2023
Cabinet de conseil en transformation digitale (groupe Apside)
Management : 2 personnes, +/- 10 consultants en intercontrat
 - Transformation du service : transition d'une communication traditionnelle vers un marketing générateur de revenus
 - Activation de nouveaux leviers : branding, CRM, acquisition digitale, événements prestigieux, tunnel de conversion, lead magnets, etc.

Site : **+250k€** de CA / an de 4 à **25 contenus** / mois Funnel : **+200** MQL / an
- Marketing Leader**
Apside | Paris
2021 à 2022
ESN implantée à l'international – Top 30 France
Coaching de l'équipe communication : 3 personnes
 - Création d'un pôle marketing client et générateur de leads
 - Construction de la stratégie et activation de nouveaux leviers : inbound marketing, CRM, tunnel de conversion, ABM, lead magnets, etc.

Site : **+1,2M€** CA en 2 ans CRM : **+6000** contacts Coordination de 26 agences
- Freelance Marketing**
2015 à 2018
Accompagnement de PME au forfait
De la création de marque à la réalisation d'outils print et digitaux
- Consultant Marketing**
2008 à 2015
Cabinet de conseil en stratégie marketing et communication
10 clients par an / Direction de clientèle / *Management : 1 pers*

Formation

Master en Management IAE Clermont-fd
DUT GEA Université d'Auvergne
Bac ES Option Maths – Mention AB

Certifications Google digital marketing, GA4, LinkedIn Ads


Side projects


Ô Pistachio Co-fondateur
Commercialisation d'une gamme de pistaches iraniennes premium

IAE Clermont-fd Enseignant
Intervenant professionnel en communication / Licence Pro

Loisirs

 Gastronomie et oenologie

 Basketball, running, rugby, sports d'hiver

 Peinture et littérature contemporaines

Expériences détaillées

- CMO part-time** depuis 2023 | Paris
Accompagnement marketing de PME et start-ups B2B en temps partagé
Stratégie • Branding • Demand Gen
Création d'écosystèmes marketing dans des environnements complexes et high-ticket
 - Générer plus de revenus : compréhension du client, de sa manière d'acheter et mise en oeuvre d'actions marketing adaptées
 - Raccourcir le cycle de vente : identification et optimisation des points de contact client
 - Optimiser le funnel grâce aux contenus : créer de la valeur pour développer l'intention d'achat
 - Faire progresser et améliorer le ROI : un écosystème efficace, rentable et durable.
- Chief Marketing Officer Keley** | Paris 2018 à 2023
Cabinet de conseil en transformation digitale (groupe Apside)
Participation ponctuelle aux CoDir
Management : 2 personnes, +/- 10 consultants en intercontrat
 - Organisation et exécution de la stratégie marketing moyen/long terme
 - Pilotage du rebranding du cabinet : refonte du logo, du storytelling et du positionnement
 - Construction d'une stratégie lead gen et d'un funnel générant plus de 200 MQLs par an
 - Conduite de la refonte du site web – design, développement, intégration, mise en prod – pour générer environ 250k€ par an en ouverture de comptes
 - Organisation d'événements client prestigieux : conférences au Crillon, à l'Hôtel de Napoléon, tables rondes au Palais Brongniart, salons EBG, etc.
 - Gestion et optimisation de tous les outils marketing : social (x4 nombre d'abonnés), SEO (x2 du trafic qualifié), ads, vidéos, temps forts commerciaux, emailing, RP, études, etc.
- Marketing Leader Apside** | Paris 2021 à 2022
ESN implantée à l'international – Top 30 France
Mission à temps partiel / Appliquer au groupe les schémas de réussite de Keley
Coaching de l'équipe communication : 3 personnes
 - Création du pôle marketing client et définition d'une roadmap valorisant innovation (Labs, workshops prospectifs) et offres (promotion de 11 offres transverses)
 - Refonte des parcours clients CRM et digitaux (+6000 contacts optin)
 - Construction d'une stratégie d'inbound marketing omnicanale générant plus de 80 MQLs chauds par an et 1,2M€ en 2 ans
 - Définition et animation de la stratégie de contenu sur tout le groupe (26 agences)
- Freelance Marketing** 2015 à 2018
Accompagnement de PME au forfait
+20 clients / +30 projets
 - Création de marques, de leur storytelling, refonte des positionnements
 - Réalisation de stratégies produit, mise en oeuvre de plans de communication
 - Création de sites web et d'outils prints
- Consultant Marketing** 2008 à 2015
Cabinet de conseil en stratégie marketing et communication
10 clients par an / Direction de clientèle / *Management : 1 pers*
 - Construction de business plans, plans stratégiques, réalisation d'études de marchés
 - Définition de stratégies marketing, création de gammes/produits, branding
 - Création du pôle méthodologie du cabinet, mise en place de process et d'outils

Outils

Projets	Trello, Zapier, Notion, Office 365	SEO/Analytics	GA4, GTM, SEMrush, Screaming Frog
CRM	Folk, CRM Dynamics, Brevo, Pipedrive	Création	Miro, Adobe CC, Figma, Premier Pro
Web	Webflow, Wordpress	Emailing	Mailchimp, Lemlist

