

Aurélie BARATTE

+33 7 62 93 17 61

aureliebaratte@gmail.com

92100 Boulogne

[Linkedin.com/in/abaratte/](https://www.linkedin.com/in/abaratte/)

Media Trader Digital / Multiscreen



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

❖ Marketing on line, Acquisition de trafic (annonceur, plateforme, agence, régie)

Février – Avril 2025



En cours de **Formation professionnalisante** avec **Adlearnmedia** pour un **Bachelor Media Trader, certifié RNCP**

Avril 2020 – Mai 2023



Responsable Acquisition de Trafic. SALTO. Paris. Plateforme de streaming

- Mise en place de la stratégie d'acquisition d'abonnés. Budget media annuel : 5M€
- Pilotage et optimisation des campagnes d'acquisition ROI-oriented (web & app), full-funnel sur les leviers payants (Social Paid, Search, Vidéo, Display, Programmatique... via Google Ads, Meta Ads, Snapchat, Tiktok, régies media) et gratuits (SEO), avec une vision user centric & customer journey
- Analyse des KPI & mesure de la performance des campagnes datadriven (Maîtrise de GA4, Looker Studio, CommandersAct)
- Data : ciblage des campagnes par segments d'audiences 1st party pour activation en prospection, retargeting ou réactivation
- Relais des plans media en digital : branding to performance

Juin 2015- Mars 2020



Responsable Acquisition de Trafic. BELAMBRA CLUBS. Paris. Clubs de vacances.

- Définition, mise en œuvre, pilotage et optimisation de l'acquisition de trafic web multi-leviers. Budget media annuel : 4M€
- Analyse de la vue attribuée (TMS : Eulerian) et contribuée des leviers. Suivi des KPI.
- Gestion opérationnelle et stratégique de campagnes datadriven & ROI-oriented
- Gestion de projets onsite (avec les équipes UX, Communication, DSI)
- Management de 2 personnes

Juillet 2011- Juin 2014



Head of Traffic Acquisition. MEDIASTAY. Levallois. Éditeur de jeux gratuits online


- Acquisition de trafic (leads qualifiés) pour les sites de loterie et casual gaming
- Achats media et optimisation des campagnes via les leviers : affiliation, emailing, SEA, Facebook ads, display, coregistration... pour la génération de leads (CPL)
- Gestion de projets pour création de sites & newsletters (IT, créa, tracking)
- Management d'une personne


Nov. 2008 - Juillet 2011




Traffic / Account Manager. KWANKO (NETAFFILIATION). Bourg La Reine.
Plateforme d'affiliation


- Gestion de campagnes d'affiliation pour un portefeuille de 30 clients (*Look Voyages, Odalys vacances, Microsoft Store...*) avec des objectifs de conversion
- Affiliate Management : gestion du réseau d'affiliés (emailers, shopbots, régies)
- Optimisation de la diffusion des campagnes à la performance CPA et CPL

- Déc. 2007 - Avril 2008** **Consultante SEA. NEXTEDIA (Groupe Lagardère).** Paris. Agence media
- 
- Gestion du Search pour un portefeuille de clients sur les régies Google, Yahoo et Bing, pour des clients tels que *Boursorama, Dior Couture, Dr Pierre Ricaud ...*
 - Mise en place des campagnes (mots-clés, url, enchères et annonces), pilotage et optimisation en fonction des objectifs client (ROI/Trafic)

- Juin – Oct. 2007** **Chef de Projet Internet. L'ORÉAL,** St Ouen. Service Consommateurs du Groupe
- 
- Interface avec les services marketing des marques (Garnier, L'Oréal Paris) pour les opé d'acquisition et de fidélisation : jeu-concours, newsletter, mini-site, test produit

- Nov. 2006 - Mai 2007** **Chargée de SEA. MSN (Microsoft Advertising Solutions),** Paris.
- 
- Régie du moteur de recherche **Bing**
- Gestion du Search Marketing pour le compte de clients. Mise en place des campagnes et analyse des performances de trafic (impressions, cpc, taux de clic)
 - Optimisation des campagnes

❖ Marketing produit, Études

- Janv. – Déc. 2005** **Assistante Chef de Produit «La Vache Qui Rit».** Fromageries **BEL,** Maidstone, UK
- 
- Lancement de nouveaux produits (*La Vache Qui Rit Extra Light, Pik & Croq' Maxi*)
 - Brief agences, Coordination avec les usines, le siège social en France, la force de vente
 - Analyse des ventes mensuelles (panels AC Nielsen)

FORMATION (France - Mexique)

- Février - Avril 2025** **Formation Adlearnmedia.** Bachelor **Media Trader,** certifié RNCP
- 2001 - 2004** **Toulouse Business School (ESC). Master en Marketing**
- 1^{er} semestre 2003** Université TEC de Monterrey. **Mexique** (campus Toluca)
- 1998 - 2000** **B.T.S Commerce International. Boulogne Billancourt**

LANGUES, OUTILS ET COMPÉTENCES

- Anglais** Niveau **C1** (certification Cloé obtenue en 2024)
- Espagnol** Niveau **C2**
- Outils de pilotage, d'analyse et de dataviz :**
Google Analytics 4, Looker studio, Google Ads, Meta Business Manager, Google Search Console, Semrush, Google Tag Manager
- Compétences en Marketing Digital**
Media buying : SEA, SMA, display, programmatique, VOL, affiliation, SEO. Pilotage de campagnes full funnel et data driven. Élaboration de stratégies d'acquisition multi-levers. Gestion de budgets. Analyse des KPI & reporting. Tracking. Mesure de la performance. Segmentation & ciblage. Test & learn. Veille et innovation
- Soft Skills**
Rigoureuse, analytique, sociable, adaptable, curieuse et positive

CENTRES D'INTÉRÊT

- Voyages** Asie du sud-est et Amérique Latine solo en sac à dos