

Hugo Landry-Hamel

bonjour@hugohamel.com

<http://www.hugohamel.com>

<https://www.linkedin.com/in/hugolh/>

Je suis un stratège en marketing numérique (growth marketer) avec de l'expérience comme chef de produit, designer UX & développeur web. J'ai également une expertise en optimisation de la conversion, en acquisition et fidélisation (onboarding), en expérience utilisateur et dans conception d'interface interactive.

Résultats de campagnes et de clients

- Générer 16,000 téléchargements d'application mobile à 3.29\$/installation en 2 semaines (Moyenne de l'industrie: 4.12\$/installation).
- Générer trois fois plus de téléchargement d'application mobile en 2 jours, avec 40% moins de dépenses, qu'une solution d'AI/Machine Learning, pour Facebook Ads, a eu en 2 semaines.
- Acquisition, en 1 mois, de près de 60 leads avec un taux d'acquisition de bons leads de 26% et un taux de conversion de 18%, pour un budget de 2,500\$.
- Augmentation du taux de clic de 8% et réduction du taux de rebond de 11% en 1 mois.
- Générer plus du double des ventes de ce qui a été investi en publicité.
- Augmentation de la couverture du marché de 24% pour couvrir 79% et plus, en quelque mois, selon le marché ciblé.
- Augmentation de 83% de la visibilité d'un site web pour augmenter les visites de 60%.
- Acquisition, en 1 mois, de 129 leads téléphoniques et de 12 000 clics avec coût moyen de 0.40\$.

Expérience

Travailleur autonome

02 / 2012 - Aujourd'hui

Stratège en marketing numérique (Growth Marketer), Chef de produit, Designer UX, Développeur web

Pour en savoir plus, visitez : <https://www.linkedin.com/in/hugolh/>

Pages Jaunes

07 / 2017 - 01 / 2018

Conseiller marketing de croissance (Growth Hacker)

- Acquisition et rétention des utilisateurs
- Conception des stratégies de croissance des utilisateurs actifs
- Exécution et optimisations des tests A/B
- Définition et suivi des performances des stratégies de notification push et email marketing
- Injection de composants adhésifs dans les caractéristiques du produit
- Gestion de campagnes d'acquisitions aux dépenses publicitaires trimestrielles à six chiffres

Inbe

01 / 2017 - 05 / 2017

Responsable du marketing web & Chef des produits logiciels

- Effectuer des recommandations stratégiques au développement de la plateforme SaaS
- Développer des stratégies marketing web pour l'acquisition de leads (prospects)
- Développer et analyser les campagnes publicitaires (AdWords, Facebook & LinkedIn)
- Développer les landing pages pour les différentes campagnes marketing
- Optimiser le processus de onboarding et la conversion des visiteurs (CRO)
- Optimiser le référencement organique sur les moteurs de recherche (SEO)

Solo Communications

02 / 2016 - 12 / 2016

Analyste en performance numérique

- Création, suivi, conception de rapports et d'analyse stratégique des campagnes publicitaires, sociales et numériques (AdWords)
- Création, suivi et analyse stratégique des campagnes de référencement organique et de performance des sites Web
- Réalisation d'analyse de performance et d'intégration d'outils de mesure des performances et création de tableaux de bord
- Amélioration des procédés, stratégies et réalisation de plan marketing

Unik Média

09 / 2014 - 02 / 2016

Chargé de projet & Stratège web

- Développer des stratégies web et marketing et des campagnes publicitaires
- Optimiser la conversion des visiteurs (CRO) et les moteurs de recherche (SEO)
- Concevoir des wireframes (UX/UI) pour des landing pages
- Développées et trouvées des outils pour améliorer le rendement et les méthodes utilisées
- Coordonner simultanément le développement et la réalisation de plusieurs projets
- Gérer l'équipe d'intégration et de programmation Web
- Établir les objectifs, planifier les tâches quotidiennes et vérifier le travail de l'équipe
- Relever les anomalies et préparer les rapports d'assurance qualité
- Analyser l'expérience utilisateur et la performance des sites Web

Régie de l'assurance maladie du Québec

10 / 2012 - 08 / 2014

Intégrateur web

Pour en savoir plus, visitez : <https://www.linkedin.com/in/hugolh/>

Leonard - Design et génie Web

03 / 2014 - 06 / 2014

Stratège web

- Effectuer des analyses de produits, de concepts, de projets, d'entreprises, de concurrents, de sites web, d'applications web et mobiles, de contenu, des moteurs de recherche, de médias sociaux et de blogues
- Effectuer des recommandations reliées à mes analyses
- Développer des stratégies web et marketing et des campagnes publicitaires
- Optimiser la conversion des visiteurs (CRO) et les moteurs de recherche (SEO)
- Concevoir des wireframes (UX/UI) pour des landing pages
- Développées et trouvées des outils pour améliorer le rendement et les méthodes utilisées

Ordimédia Plus

03 / 2010 - 05 / 2012

Directeur marketing et Chargé de projet en téléphonie virtuelle

Pour en savoir plus, visitez : <https://www.linkedin.com/in/hugolh/>

Web1stLine (08 / 2007 - 09 / 2008) & Jersko (01 / 2009 - 2012)

Propriétaire d'une entreprise en informatique et d'une entreprise de design

Pour en savoir plus, visitez : <https://www.linkedin.com/in/hugolh/>

Certifications

Google AdWords (Google Partners)

04 / 2014 - 10 / 2017

Google

Google Analytics (Google Partners)

01 / 2016 - 08 / 2017

Google

Inbound Certification

12 / 2015 - 01 / 2017

HubSpot

Éducation

Université Laval

2015 - 2017

B.A., Marketing numérique / Marketing électronique

Baccalauréat sur mesure permettant d'aller chercher des compétences dans divers programmes : Marketing, Communication, Science de la consommation et Design graphique.

Cégep de Ste-Foy

2011 - 2014

DEC, Techniques d'intégration multimédia

Sujet de spécialisation : Optimisation de la conversion (CRO: Conversion Rate Optimization)