

Juliann LOR-GIMENEZ

Marketing digital & développement commercial

Étudiant en Master Marketing digital et vente au CNAM, je m'intéresse aux stratégies d'acquisition, à la visibilité en ligne et à la performance digitale. Mon parcours combine campagnes digitales, création de contenus, web et relation client B2B. Curieux et orienté projet, j'aime analyser, expérimenter et concrétiser les idées.

06 19 54 72 45

juliann.lor@outlook.fr

juliannlg.fr

Juliann LOR--GIMENEZ

COMPÉTENCES CLÉS

Marketing digital & contenu : SEO, rédaction web, stratégie éditoriale, articles, newsletters, contenus social media.

Brand content & storytelling : interviews clients, mise en avant de projets, formats LinkedIn, Instagram, TikTok, blog...

Web & e-commerce : Wordpress (Divi), parcours utilisateur, visibilité en ligne, expérience client.

Pilotage & analyse : planning éditorial, benchmark, suivi de KPI, reporting, amélioration continue.

Outils : Figma, Adobe (Photoshop, Illustrator, Première pro en cours) Google Search Console, Canva, Pack Office et outils IA (Chatgpt, Claude, Perplexity...)

LANGUES

Anglais - C2 : niveau avancé, 970/990 TOEIC
Coréen - A1 : notions, écrites et orales

ENGAGEMENT BÉNÉVOLE

Association MAIF Prévention : Interventions auprès d'enfant pour les sensibiliser sur les risques du quotidien.

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport : volleyball, escalade, musculation. Esprit d'équipe, persévérance, régularité.

Création musicale et arts : musique, arts visuels, design

Cuisine : création et amélioration de recettes, expérimentation

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

NEXITY - ASSISTANT MARKETING DIGITAL ET COMMERCIAL

Normandie, Bretagne, Pays de la Loire | 09/2026 - 11/2026 (Alternance)

- Création et déclinaison de campagnes emailing, bannières et flyers
- Rédaction de descriptifs commerciaux pour des programmes neufs
- Animation de LinkedIn : calendrier éditorial, posts engagement et notoriété
- Suivi des dépenses publicitaires et reporting de l'activité digitale

GESTION LOCATIVE COURTE DURÉE - AIRBNB ET BOOKING

Activité indépendante | 2025 - aujourd'hui

- Optimisation des annonces sur deux plateformes : visuels, référencement
- Pilotage de l'e-réputation et de la satisfaction client : 4,75/5 - 9/10
- Tarification dynamique selon la saisonnalité et la demande
- Gestion du parcours client, de la réservation au départ : 66 séjours

MIPINTA - ASSISTANT MARKETING ET COMMERCIAL

2023 | Stage de 9 semaines

- Étude de marché sur la Belgique et analyse de la Copenhagen Fashion Week
- Benchmark concurrentiel, présentation des recommandations et fichier de prospects
- Mise à jour du site web et prospection commerciale, secteur du luxe

LUBRIZOL - CUSTOMER SERVICE REPRESENTATIVE

2024 - 2025 (Alternance)

- Gestion d'environ 20 commandes B2B par jour en Europe, Asie et Afrique (SAP)
- Relation client en anglais et remontée des retours clients à la hiérarchie

FORMATION

2026 - 2028 — **Master Marketing digital et vente**
CNAM Normandie | Bac+5

2022 - 2025 — **Bachelor de Management International**
EM Normandie, alternance chez Lubrizol, parcours anglophone | Bac+3

2023 — **Semestre en Corée Du Sud (Séoul)**
Myongji University, ouverture au process coréen.

PROJETS RÉALISÉS

Mémoire, l'IA dans l'industrie musicale :

EM Normandie, 2025. Impact sur la création, la perception du public et la valeur artistique, à partir d'études de cas et d'un questionnaire.

MODÉLISATION 3D & EXPLORATION VISUELLE

Conception d'un univers 3D pour mon portfolio, avec une recherche esthétique inspirée de studios créatifs Expérimentation et apprentissage de nouveaux outils de création numérique.

MON APPROCHE

J'aborde le marketing digital comme un terrain d'analyse et d'expérimentation : comprendre les usages, explorer les leviers d'acquisition, concevoir des contenus et optimiser les parcours en ligne. J'aime relier créativité, données et objectifs business pour transformer les idées en actions concrètes.