

Conseils en Marque Employeur depuis 2015

- Etat des Lieux : Audit d'e-réputation RH de l'entreprise
- Identification de la Proposition de Valeur Employeur (PVE), des valeurs et de la culture d'entreprise, de la politique de gestion des Talents et actions RSE et QVT à mettre en avant
- Aide à l'optimisation d'une section « Carrières » sur le site Web de l'entreprise
- Définition d'une Stratégie de Présence et Ligne éditoriale RH pour les divers réseaux sociaux (LinkedIn, Instagram, Facebook, Twitter, Tik Tok, Jobboards, APEC, Welcome To The Jungle,...) afin de booster et rendre accessible la culture et l'image RH de l'entreprise.
- Parcours candidat - Onboarding : définition des modes d'interaction avec le candidat pour être à l'écoute de ses demandes et offrir une bonne expérience de recrutement qu'il soit retenu ou non.
- Définition d'une communication interne dynamique et à l'écoute des salariés afin de créer un lien fort et les fidéliser (booster l'expérience employé)
- Mise en place d'un programme d'Employee Advocacy : identification des employés ambassadeurs, formation aux usages des réseaux sociaux et au marketing d'influence, organisation de leur fonction d'ambassadeur (animation, création et relais de contenus)
- Aide à l'écriture des annonces pour être en adéquation avec les profils recherchés et les nouvelles tendances de recrutement
- Outils d'optimisation de la Marque Employeur : identification d'outils, benchmark, mise en place et formation
- Définition des indicateurs clé de performance (KPI) et de progression de l'e-réputation RH et de l'influence de l'entreprise.
- Proposition d'une "Feuille de route" : Nature des actions (photos, vidéo, interviews, articles, ...), leur planification et la gestion des intervenants

Accompagnement à la Transformation numérique depuis 2009

- De TPE, PME, en passant par des Startups et des collectivités territoriales
- Audit d'e-réputation et de Social Media stratégie pour définir les bases de la Transformation Numérique attendue
- Toujours au service de la stratégie d'entreprise, aider la structure à intégrer l'usage d'outils numériques, sociaux et collaboratifs dans le quotidien de leurs divers métiers par des formations et des mises en situation
- Aider à impliquer plus efficacement les clients numériques à chaque point de contact du cycle de l'expérience client.
- Aider l'entreprise à réinventer son business model grâce au numérique : Innovation disruptive / Ubérisation positive / Innovation d'usage / Influence / Marque Employeur / Passage d'un modèle Réseau de distributeurs à de la Vente Directe (DtoC) / Passage de Boutique physique à Vente Directe par e-commerce (BtoC) ...

Mission de Community Manager de Transition depuis 2009

- Objectifs : Que rapidement il y ait une maîtrise de votre e-réputation, qu'elle booste votre visibilité, les valeurs de l'entreprise afin de pouvoir mieux vendre vos services et produits grâce et sur les réseaux sociaux. Enfin, qu'une équipe Social Media puisse voir le jour au sein de la structure et que sa montée en charge se passe bien.
- Sur 12 à 24 mois, accompagner l'entreprise dans le développement de sa présence et son positionnement sur les Réseaux Sociaux.
- Définition d'une stratégie de présence et mise en place opérationnelle sur Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Pinterest, TikTok ... avec l'équipe Marketing / Communication
- Co-audit hebdomadaire de l'animation des présences sur les Réseaux Sociaux,
- Transfert de compétences (recrutement et formation action) en Community Management,
- Définition et mise en place d'une nouvelle organisation interne pour la prise en charge du poste de Community Manager.
- Mission qui peut se décliner pour les postes de community manager généraliste, e-commerce et Marque Employeur



LinkedIn

Mise en place d'une Marque Employeur afin d'aider au recrutement dans des métiers en tension

. - Depuis 2015 - Freelance - France

- Associée à une mission de Community Manager de Transition sur 12 mois minimum
- Mise en place d'actions pour déployer ou booster votre Marque Employeur afin de rendre l'entreprise plus attractive en présentant ses valeurs, sa politique de gestion des Talents, ses projets RSE, d'inclusion... et ses salariés-ambassadeurs
- Définition du profil de Community Manager en alternance (compétences tech et soft skills) approprié à l'entreprise, son domaine et ses objectifs.
- Recherche de candidats : diffusion de l'annonce sur les supports appropriés
Animation des différents entretiens d'embauche (1er niveau et short list avec les décideurs)
- Onboarding : Accompagnement à la bonne mise en place du poste dans l'entreprise et à sa montée en charge sur 12 mois minimum.
- Accompagnement sur 3 ans de BIOVIVA (20 personnes) - Montpellier : recrutement et intégration du community manager qui a permis le changement de Business model, passage d'un réseau de distributeurs à un site de vente e-commerce (DtoC) - embauche de l'alternant en CDI à la fin de la mission
- Accompagnement sur 2 ans de FAIRFAIR (15 personnes) - Béziers : recrutement et intégration du community manager-webmarketeur. Label ISO - embauche de l'alternante en CDI à la fin de la mission
Développement d'une Marque Employeur pour le recrutement des artisans : passage de 1200 à 7000 professionnels travaillant pour l'entreprise.
- Accompagnement sur 3 mois d'une PMI (15 personnes) - Alès : Formation du directeur commercial pour arriver à recruter des profils commerciaux sur LinkedIn

Consultante Formatrice en e-réputation, Social Selling, Medias Sociaux marketing & Transformation numérique (spécialisée en Réseaux de Franchises et Groupements d'entreprises)

Freelance Social Média Marketing - Depuis 2009 - Freelance - France

- Dans un réseau de franchises, il faut concilier l'e-réputation du Franchiseur, une entreprise d'envergure nationale, voire internationale, et celles des Franchisés, des TPE à portée locale, ce qui est complexe. Il faut de plus, pour les 2 entités, avoir la même stratégie de marque qui doit renforcer la visibilité on-line et l'e-réputation du réseau. Mes formations, conseils et accompagnements répondent à cette double problématique.

Enfin, une bonne e-réputation fera venir plus de clients locaux chez le franchisé ou de candidats à la franchise.

Depuis 2009, j'ai formé et accompagné plusieurs réseaux dont :

- CAPIFrance, la 1ère franchise Immobilière d'agents indépendants. Formation de 420 commerciaux sur 29 villes de France (conseils en stratégie et formations) - 9 mois
URBAT, promoteur immobilier : des agences de Toulouse à Toulon. Animation de ses présences sur les réseaux sociaux.- 6 mois
- FOCUS, cheminées design - www.focus-creation.com, Community Manager de Transition : formation, conseils en stratégie d'e-réputation et accompagnement du déploiement sur les réseaux sociaux et mise en place d'une nouvelle organisation de la communication numérique des revendeurs. - 3 mois
- MEDIPOLE Partenaires (ex MEDIPOLE SUD SANTE), 2ème réseau national de cliniques en France (60 structures de santé, 6300 lits et près de 8500 salariés) : Community Manager de Transition (Conseils, accompagnement et animation) - 12 mois
- FHP LR, la Fédération de l'Hospitalisation Privée (les cliniques privées) du Languedoc Roussillon (<http://www.fhp-lr.com>) - 78 établissements) : Community Manager de transition - 3 ans.

Bienvenue dans l'univers de la Marque Employeur et de la Transformation Numérique des TPE/PME et ETI. Si vous êtes un chef d'entreprise ou un cadre manager, ce message est spécialement conçu pour vous. Je suis une consultante chevronnée qui propose des accompagnements sur une période minimale de six mois ainsi que des formations. Découvrez comment je peux vous aider à propulser votre entreprise vers un avenir numérique réussi.

Initialement informaticienne, j'ai passé 12 ans à développer une expertise en "ingénierie du besoin", un processus essentiel pour définir avec précision les fonctionnalités des produits à développer, ce qui correspond aujourd'hui à l'UX-Design. Mon expérience m'a conduit à travailler au sein de grandes entreprises telles que le groupe Havas et le groupe Keyrus.

En 2004, j'ai obtenu un Master II recherche en Intelligence économique à l'université Montpellier 3, et c'est là que mon parcours a pris un tournant. J'ai rejoint la startup PIKKO en tant que Responsable Marketing de l'innovation et chef de projet Intelligence économique. Mon rôle consistait à identifier les domaines et les clients early-adopter de PIKKO, à initier des campagnes de communication pour éduquer nos clients-cibles aux innovations de l'entreprise, et à synchroniser la créativité des équipes techniques avec les besoins des utilisateurs en interne.

Aujourd'hui, je mets à profit mon expertise en grands comptes et innovation pour aider les TPE/PME/ETI et les consultants à comprendre, s'approprier et utiliser le social marketing, ainsi que le marketing sur l'internet nouvelle génération. Mes missions et formations visent également à insuffler de l'innovation au sein des organisations, à travers la Transformation Numérique, une transition essentielle pour rester compétitif dans le monde en constante évolution.

Responsable Marketing de l'Innovation et fonction RH Startup PIKKO - Septembre 2004 à janvier 2009 - CDI - Montpellier - France



- Responsable Marketing de l'innovation & Communication numérique
- Fonction RH
Définition de l'offre employeur / Développement de la Marque Employeur : attractivité, réputation, image des métiers et différenciation / Recrutement de premier niveau / Onboarding / Gestion des candidats non retenus / Offboarding

FORMATIONS

Master II Recherche (ex: DEA) Intelligence Compétitive Veilles et E-communications - mention Très bien

UNIVERSITÉ MONTPELLIER 3 PAUL-VALÉRY

Septembre 2002 à septembre 2003

Depuis septembre 2009, ma spécialisation s'est concentrée sur la création et la gestion de l'e-réputation des individus (Personal Branding) et des entreprises. L'e-réputation représente l'image que les internautes ont de vous et de votre entreprise. Cela va au-delà de la simple présence en ligne, cela englobe la création de la confiance avec vos clients et le contrôle de votre image. En somme, une approche accessible de l'intelligence économique.

Que ce soit pour le développement de votre e-réputation, la mise en place d'une Marque Employeur, ou la numérisation des fonctions marketing et commerciales, toutes nos interventions au sein de votre entreprise contribuent à votre Transformation Numérique. Nous visons à répondre aux nouveaux comportements et aux attentes de vos clients tout en assurant la pérennité de votre structure.

Permis de conduire

📍 France

✉ norolanto@gmail.com

☎ +33603816577