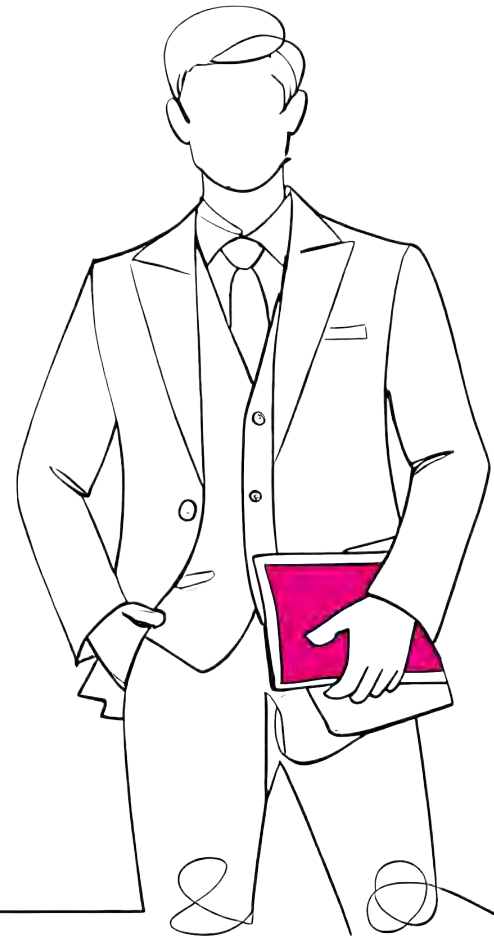


François-Alexandre Garçon

Experte für Kommunikation |
Branding | Markenführung |
B2B & B2C | Produktmarketing |
Markenaufbau |
digitale Transformation |



Mit über 20 Jahren Erfahrung in der strategischen Planung und kreativen Umsetzung integrierter Marketingkampagnen bringe ich fundiertes Know-how in Markenführung, digitalem Marketing und internationalem Projektmanagement mit. Ich habe internationale Teams erfolgreich geführt, Marken eingeführt und Marketingprozesse optimiert, um gezielt Umsatzwachstum und Markenstärkung zu erreichen. Besonders am Herzen liegt mir die Verbindung von Kreativität und datenbasierter Analyse: Von der Entwicklung wirksamer Marketingstrategien über die Steuerung digitaler Kampagnen bis hin zur Optimierung entlang von Markt- und Trendanalysen. Meine Arbeitsweise ist pragmatisch, lösungsorientiert und immer mit Blick auf nachhaltigen Erfolg und ein motiviertes Team.

CV



Berufserfahrung

François-Alexandre Garçon



Kontakt

Tremmelschwanger Str. 5
87651 Bidingen
M. +49 176 23372672
E. francois.garcon@gmx.de

Info

Geboren: 27.02.1979 in Hamburg
Familienstand: Verheiratet, 2 Kinder

Tools & Programme

- ✓ MS Office
- ✓ Adobe Photoshop, Illustrator, InDesign & Firefly
- ✓ WordPress, Typo3 & weitere CMS-Systeme
- ✓ Google Analytics & Ads
- ✓ Prompt Engineering

Sprachen

- ✓ Deutsch (Muttersprache)
- ✓ Englisch (fließend)
- ✓ Französisch (zu schlecht bei meinem Namen)

Hobbys

- Kayak
- Crossfit/Running
- Camping/Outdoor
- Kochen
- Restauration von Oldtimern

Sonstiges

- Führerschein: Klasse 3 & 1 (alt), bzw. A, B, C1, BE, C1E, CE, M, L (neu)

Head of Marketing

Sytech Gruppe, Kaufbeuren | 11.2021 – heute

Verantwortlich für das internationale Marketing der Unternehmen der SYTECH-Gruppe

- Entwicklung und Umsetzung der internationalen Marketingstrategie für mehrere Tochtergesellschaften in Europa und Nordamerika.
- Führung des Marketing-Teams und enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Produktentwicklung und IT sowie internationalen Marketing-Partnern.
- Planung und Durchführung internationaler Kampagnen mit einer 30%igen Steigerung der Markenreichweite.
- Budgetverantwortung mit dem Fokus auf eine optimale Verteilung der Ressourcen für digitale und traditionelle Marketingkanäle.
- Einführung neuer, internationaler Web-Auftritte für mehrere Unternehmen der Gruppe und kontinuierliche Optimierung der Performance durch datenbasierte Analysen.
- Leitung der Messe & Events.

Marketing & Kommunikationsberatung

Moral & Werte, Bidingen | 10.2014 – 08.2022

Beratung und Umsetzung von Marketingstrategien für KMU und Startups als Freelancer

- Strategische Beratung und Umsetzung von Markenentwicklung, Social Media Marketing und Content-Strategien für diverse Kunden.
- Erfolgreiche Durchführung von SEO/SEA-Kampagnen um die Online-Sichtbarkeit der Marken zu steigern.
- Erstellung kreativer Marketingmaterialien und Durchführung von Social Media Kampagnen auf Plattformen wie Facebook, Instagram und LinkedIn.

Kunden: u.a. Kloster Kitchen/Curameo AG, Gojinade Goji-Li GmbH

International Marketing Manager

ZARGES GmbH, Weilheim | 05.2012 – 10.2021

Internationales Projekt- und Kampagnenmanagement

- Entwicklung und Steuerung der Digital- und E-Commerce-Strategie,
- Konzeption und Weiterentwicklung der internationalen Websites mit jährlichen Zuwächsen von rund 10% pro Jahr
- Aufbau und Steuerung der Video-Unit,
- interner Corporate Consultant, Marketingplanung, Mediaplanung, Budgetplanung
- Erfolgreiche Einführung der amerikanischen Marke Werner, einer Marke von WernerCo und Weltmarktführer bei Leitern, im deutschsprachigen Raum.

Berufserfahrung

François-Alexandre Garçon



Key Account Manager, Leitung Content Creation

Bloom GmbH, München | 08.2010 – 04.2012

- Projekt- & Mitarbeitermanagement
- Konzeption & Text
- Teamleitung, Content Creation
- Optimierung von Arbeitsprozessen
- Onpage- und Offpage-Optimierung
- Konzeption und Prozesssteuerung von Website-Relaunches
- Budgetplanung und Budgetkontrolle

Kunden: Tucher Bräu, Zirndorfer Bräu, Lederer Bräu, Ocoo Beauty Drink, Novartis, Springer Automotive, SPD Stadtratsfraktion, Gigaset/Siemens, Microsoft Deutschland, Sloggi, Triumph, Valisere

Account Director

defacto.kreativ GmbH, Erlangen | 01.2009 – 07.2010

Verantwortlich für das Account Management und Business Development

- Führung des Account-Management-Teams
- Budgetverantwortung für Kampagnen im Wert von ca. 1,2 Mio. Euro jährlich
- Auf- und Ausbau der Kundenbeziehungen

Key Account Manager

defacto.kreativ GmbH, Erlangen | 12.2007 – 12.2008

- Account Management und Teamleitung Creative Unit
- Business Development (Steigerung der Etat-Verantwortung des Kunden Uponor von 400.000,00 EUR auf 600.000 EUR/Jahr)
- Controlling, Mediaplanung, Prozesssteuerung/-optimierung,
- B2B- und B2C-Direktmarketing- und Dialogmarketingkampagnen

Kunden: Uponor GmbH, Aston Martin Lagonda, Kenny S., onlineprinters.com, Skoda Auto, Audi, EnBW, Wüstenrot, ARAL

Account Manager

Bloom GmbH, Nürnberg | 12.2004 - 11.2007

- Konzeption, Steuerung und Betreuung von integrierten B2B und B2C-Kampagnen
- Reporting/Präsentation, strategische Markenführung
- Verkaufsförderung, PoS-Marketing, Corporate Design
- Koordination und Steuerung von internen Abteilungen (Text, Konzeption, Media/Produktion und Kreation) und externen Dienstleistern

Kunden: Concord GmbH, Heidelberger Leben, Clerical Medical, Tucher Bräu, Zirndorfer Bräu, Lederer Bräu, Bundesamt für Verfassungsschutz.



Ausbildung & Studium

François-Alexandre Garçon

Studium Kommunikationswirtschaft

12.2004 - 12.2006

Bayerische Akademie für Werbung & Marketing, Nürnberg

Abschluss: Dipl.-Kommunikationswirt (BAW), Note 1,93, prämierte Diplomarbeit

Auszubildender Werbekaufmann

09.2001 - 08.2004

Scratch Advertising, München | www.scratch.de

Abschluss: Werbekaufmann IHK

Zivildienst

08.2000 - 08.2001

Ökumenische Sozialstation, Peißenberg

Individuelle Schwerstbehindertenbetreuung

Fachabitur

bis 07.2000 | Fachoberschule, Weilheim

·Wirtschaft/Verwaltung & Rechtspflege

Abschluss: Fachgebundene Hochschulreife

Kompetenzen & Skills

François-Alexandre Garçon

Strategie & Planung

- ✓ Analyse von Markttrends, Wettbewerb und Zielgruppen
- ✓ Entwicklung und Anpassung von Marketingplänen basierend auf Ergebnissen und Feedback

Teamführung & Projektmanagement:

- ✓ Führung und Motivation von Marketingteams, Delegation von Aufgaben und Förderung einer positiven Teamkultur
- ✓ Strukturierte Planung und Umsetzung von internationalen Marketingprojekten und Kampagnen

Branding & Markenführung

- ✓ Entwicklung starker Markenidentitäten und Sicherstellung eines konsistenten Markenauftritts über alle Kanäle
- ✓ Markenstärkung und Weiterentwicklung bestehender Marken

Digitales Marketing

- ✓ Social Media Management, SEO/SEA, E-Mail- und Content-Marketing
- ✓ Analyse und Optimierung von Kampagnen-Performances

Kommunikation & Kreativität

- ✓ Ausgeprägte schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten
- ✓ Kreative Entwicklung innovativer Marketingmaterialien und Kampagnen durch Storytelling

Analytische Kompetenz

- ✓ Interpretation von Marketingdaten zur Ableitung strategischer Maßnahmen
- ✓ Anwendung von A/B-Testing und datengetriebener Kampagnenoptimierung

Operative Marketing-Expertise

- ✓ Kampagnen- und Kommunikationsmanagement:
- ✓ Entwicklung und Umsetzung integrierter Marketingstrategien
- ✓ Steuerung von Social-Media- & Online-Kampagnen

Content & Kreation

- ✓ Gestaltung visueller Inhalte für Social Media, Print und Web
- ✓ Planung und Umsetzung von Foto- und Videoproduktionen
- ✓ CMS-Expertise (WordPress, Typo3, etc.)
- ✓ Newsletter-Management und Performance-Reporting zur Optimierung von E-Mail-Marketingkampagnen

Schnittstellenmanagement & Teamarbeit

- ✓ Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Produktentwicklung und Kundenservice zur Steigerung von Markenwirkung und Conversion-Rate

