



ANTOINE HUARD

GROWTH MARKETING & PAID MEDIA SPECIALIST

Rouen, France — Ouvert au remote / freelance | antoinehuard@yahoo.fr | 06 76 55 16 71
linkedin.com/in/antoine-huard

PROFIL

Growth Marketing Manager orienté résultats, 8 ans d'expérience en acquisition payante et génération de leads B2B et B2C. Gère 50K à 100K€/mois sur Meta Ads, Google Ads et LinkedIn Ads pour des comptes stratégiques dans la banque, le retail premium, l'industrie B2B, l'e-commerce et le SaaS. A construit et développé une agence marketing de 0 à 1,4M€ de CA et 160 000+ leads générés en 5 ans. À l'aise pour piloter un projet de bout en bout, de l'acquisition payante à l'automatisation CRM et au reporting ROI, en intégrant l'IA pour optimiser en continu ses process internes.

EXPÉRIENCE

Growth Marketing Manager

D-impulse (Agence marketing digital) | Sept. 2024 — Aujourd'hui

- Pilotage de la stratégie d'acquisition payante pour un portefeuille de 7 à 10+ comptes stratégiques, avec un budget de 50K à 100K€/mois.
- Élaboration et déploiement de scénarios de lead nurturing CRM (HubSpot, Brevo) sur un funnel complet acquisition → lead scoring → qualification commerciale, notamment pour le plus gros compte de l'agence (yachting de luxe).
- Optimisation continue des campagnes Meta Ads (Advantage+), Google Ads (Performance Max) et LinkedIn Ads, avec tracking de conversion avancé via Google Tag Manager.
- Reporting ROI/ROAS mensuel (Data Studio, ReportGarden) au service des décisions budgétaires clients, dont un compte bancaire national ayant enregistré +30% de performance sur un an.
- Conception et vibe coding de landing pages via Claude Code (sans compétences dev), de A à Z avec tracking, convertissant systématiquement au-delà de 10% pour des clients sans landing page dédiée existante.
- Gestion de projet (Kanban, Gantt) et suivi de rentabilité par compte via Asana.

Co-fondateur, Responsable marketing et commercial

Myleads Agency | Juil. 2019 — Juil. 2024

- Construction de Myleads Agency de 0 à 1,4M€ de CA en 5 ans.
- Génération de 160 000+ leads qualifiés pour les clients via SEA, SEO, social ads et email marketing.
- Conduite des études de marché, de la définition de stratégie et de l'optimisation continue sur l'ensemble du portefeuille clients.
- Structuration du cycle client complet, de la prospection à la fidélisation long terme (onboarding, reporting, développement de compte).
- Direction opérationnelle de l'agence et gestion de projet transverse entre les pôles acquisition, CRM et reporting.

Responsable e-commerce

Indépendant | Oct. 2018 — Juil. 2019

- Création et gestion de boutiques en ligne générant plus de 4 000 commandes via SEA et social ads.
- Gestion de l'email marketing, du suivi des commandes, de la relation client et de la négociation fournisseurs.

COMPÉTENCES

Paid Media : Meta Ads (Advantage+), Google Ads (Performance Max), TikTok Ads, LinkedIn Ads

CRM & Automatisation : HubSpot, Brevo, Pipedrive, n8n, Apollo.io

Analytics, Reporting & IA : Google Analytics 4, Google Tag Manager, Data Studio, ReportGarden, Supermetrics, Claude

Landing Pages, CMS & Gestion de projet : Vibe coding via Claude Code (sans compétences dev), tracking GTM/GA4 complet, WordPress, Shopify, ClickFunnels, Canva, Camtasia, Notion, Miro, Suite Microsoft Office

FORMATION

BTS Management des Unités Commerciales (Alternance)

CFA Codis, Paris — 2016–2018

Baccalauréat STI2D

Lycée Frédéric Ozanam, Lille — 2015–2016

LANGUES

Anglais : Professionnel B2 — Programme Erasmus 6 mois à Cardiff, Royaume-Uni.