PORTFOLIO

Freelance en communication et marketing

Donnons toute sa valeur à votre marque !

Marie Pillon - 2025

www.marie-pillon.fr

Sommaire

Introduction	02
Mes services	04
Mes projets	08
Témoignages	19
Contact	20

Introduction

Bienvenue dans mon univers créatif

Je suis Marie, spécialiste en communication et marketing 360°. Forte de près de 10 ans d'expérience, j'accompagne aujourd'hui entreprises et indépendants dans la création de stratégies authentiques, créatives et percutantes. Installée au cœur des Alpes, j'ai fondé ma propre entreprise pour mettre mes valeurs – transparence, humanité et singularité – au service de marques engagées, désireuses de se démarquer et de toucher la bonne audience.

Je vous aide à penser et activer les bons leviers pour faire rayonner votre marque au bon endroit et auprès des bonnes personnes.

Ma vision

Une collaboration humaine

En tant que chargée de marketing et de communication 360°, j'imagine **des stratégies créatives et authentiques** pour faire rayonner votre marque. Mon approche repose sur quatre piliers :

- **Transparence |** Une collaboration claire, honnête et fluide, du début à la fin.
- **Humain |** À l'écoute de vos besoins, pour construire une réponse sur-mesure.
- **Engagement |** Un investissement total pour des résultats à la hauteur de vos ambitions.
- **Créativité |** Des idées fraîches et impactantes pour valoriser votre image autrement.

Ma promesse

Faire rayonner votre marque

Comme on presse une orange pour en révéler tout le jus, j'extrais le meilleur de votre marque pour en faire **une communication claire, vivante et alignée.** J'affine le message de votre marque, et le diffuse au bon endroit et au bon moment.

Grâce à une stratégie sur-mesure, un positionnement fort et des actions ciblées, **votre marque gagne en visibilité et en impact** – tout en vous laissant concentré sur l'essentiel : votre métier.

Mes services

Des prestations sur-mesure pour votre marque

Je propose un accompagnement complet en marketing et communication à 360°, avec une approche stratégique et créative pensée pour faire rayonner votre marque. J'interviens à chaque étape : de la définition de votre positionnement à la mise en œuvre opérationnelle. Chaque projet est conçu sur-mesure pour renforcer votre image, toucher votre audience et vous aider à atteindre vos objectifs.

Mes prestations

Quatre façons de collaborer

L'audit de marque

C'est la séance de psy de votre marque. Je vous aide a clarifier rapidement votre positionnement et repartir avec des recommandations actionnables immédiatement.

La stratégie 360°

C'est le glow-up profesionnel de votre marque. Je vous aide à élaborer votre stratégie de communication 360° et marketing, afin de garantir un positionnement cohérent avec votre cible et votre projet.

Les actions de communication et marketing

Je gère la mise en oeuvre de vos actions de communication marketing digitale, print, RP et événementiel.

La formation et le coaching

Je vous aide à devenir autonome en ayant une approche profesionnelle de l'utilisation des outils de communication : réseaux sociaux, bonnes pratiques de communication et marketing, Canva, Capcut...

L'audit de marque

La séance psy de votre marque

Vous voulez y voir plus clair sur votre marque, comprendre ce qui bloque, ou simplement savoir par où commencer ?

L'audit est l'étape idéale pour faire le point, prendre du recul, et repartir avec **des conseils concrets et actionnables.**

Concrètement, pendant 1h30 en visio ou par téléphone, ensemble **on analyse votre communication, votre positionnement et votre image de marque.** Ce rendez-vous, c'est un peu le "rendez-vous psy" de votre marque : **on creuse, on clarifie, on structure.**

L'objectif : identifier les blocages, recentrer votre message, et poser les bases d'un plan d'action cohérent avec vos ambitions.

Vous repartez avec **une fiche de recommandations** claires, simples et directement actionnables pour **faire évoluer votre marque** dans la bonne direction.

Formule audit de marque – 125€ HT (1h30)

La stratégie 360°

Un plan d'action sur-mesure et performant

Vous êtes à la tête d'un projet ambitieux et vous savez que communiquer sans objectifs ne suffit pas. Il faut **une stratégie réfléchie, une vision claire et des bases solides.**

Vous avez investi du temps et de l'argent, et vous souhaitez mettre toutes les chances de votre côté pour que cela cartonne ?

Je vous accompagne dans **la création de votre stratégie de communication 360° et marketing,** afin de garantir un positionnement cohérent avec votre cible et votre projet. *(L'exécution peut être proposée sur devis séparé si nécessaire.)*

Je privilégie des solutions concrètes, adaptables, et porteuses de sens pour votre marque, avec une vision globale. Vous repartez avec **un dossier stratégique sur-mesure et complet**, structurant chaque aspect de ta communication pour une identité de marque impactante et cohérente sur le long terme.

*Formule stratégie 360° – à partir de 1000€ HT**

**formule proposée selon les objectifs et besoins de votre marque*

Les actions com' & marketing

Je gère vos actions et vous votre métier

En tant que chargée de marketing et communication 360°, **je prends en main vos actions de communication et de marketing** afin que vous puissiez vous concentrer sur l'essentiel : votre métier.

Je m'occupe de la **mise en œuvre de votre stratégie** de communication globale, en intervenant sur plusieurs domaines clés :

- Relations presse et médias
- Création de supports de communication print et digitaux
- Organisation d'événements et gestion de partenariats
- Gestion et animation des réseaux sociaux
- Optimisation et animation de votre site web
- Création et gestion d'emailings et newsletters
- Gestion de votre e-réputation

*Devis édité sur demande – à partir de 450€ HT par jour**
**tarif indicatif susceptible d'évoluer selon les compétences sollicitées et la difficulté du projet*

La formation et le coaching

Devenez autonome et ayez une vision pro

Vous souhaitez développer vos actions de communication et de marketing, mais vous ne disposez pas encore des ressources nécessaires pour faire appel à un professionnel à temps plein ? Se former peut être une première étape stratégique : cela vous permet de poser les bases solides de votre communication, de mieux comprendre les outils, et de **gagner en autonomie tout en adoptant une vision claire et professionnelle.**

Je vous propose un accompagnement personnalisé pour **vous former à un ensemble d'outils et de bonnes pratiques** afin d'atteindre vos objectifs :

- Accompagnement sur les fondamentaux de la communication et du marketing digital
- Formation à la création de contenus avec des outils tels que Canva, CapCut, etc.
- Coaching sur la gestion et l'optimisation de vos réseaux sociaux
- Formation à l'utilisation et à l'optimisation des fiches établissement Google pour renforcer votre visibilité locale

*Devis édité sur demande – à partir de 60€ HT de l'heure**
**tarif indicatif susceptible d'évoluer selon la ou les formations souhaitée*

Mes projets

Réalisés avec soin et rigueur

Imprégnez-vous de mon univers créatif ainsi que de mes compétences stratégiques et opérationnelles à travers cette sélection (non exhaustive) de projets.

Les cinqs projets que vous allez découvrir sont une sélection de projets que j'ai réalisé entre 2018 et 2024 et qui s'ancrent dans les besoins en communication d'aujourd'hui et de demain.

Pour découvrir davantage de réalisations (photos, vidéos, articles, etc) contactez-moi : contact@marie-pillon.fr.

Projet 1

Développement de l'activité séminaires/teambuilding

Entreprise

L'Atelier des Énigmes, est u, établissement de loisirs et de divertissement (Escape Game) sur Annecy (Haute-Savoie) proposant l'accueil d'événement professionnels sous forme de séminaire et teambuilding ludique en parallèle de l'accueil du public (BtoC).

Expertises principales

- Communication BtoB
- Organisation événementielle
- Stratégie commerciale

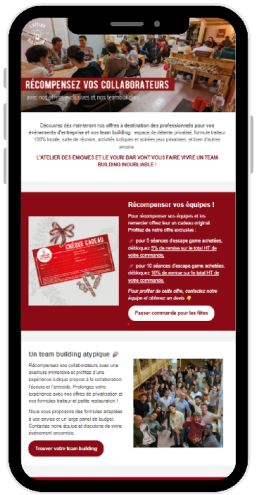
Objectifs

1. Attirer de nouveaux clients en BtoB via une communication ciblée.
2. Optimiser le processus de ventes en BtoB (devis, relation client, facturation).
3. Structurer l'offre BtoB pour améliorer la visibilité et le taux de conversion.
4. Fluidifier l'organisation interne des événements (logistique, traiteur, planning d'équipe).

Compétences mobilisées

Communication BtoB · Rédaction / SEO · Réseaux sociaux professionnels · Organisation événementielle · Relation client · Gestion de projet · Coordination d'équipes · Création de supports commerciaux

Brochure de prestations BtoB



Newsletter btob

Actions et mise en oeuvre

Communication & prospection

- Mise en place d'une stratégie de communication sur LinkedIn (ligne éditoriale, visuels, ciblage BtoB).
- Valorisation des prestations BtoB sur le site internet (rédaction optimisée SEO, mise en avant des offres séminaires, storytelling).
- Animation d'une newsletter ciblée entreprises, envoyée aux temps forts de l'année.

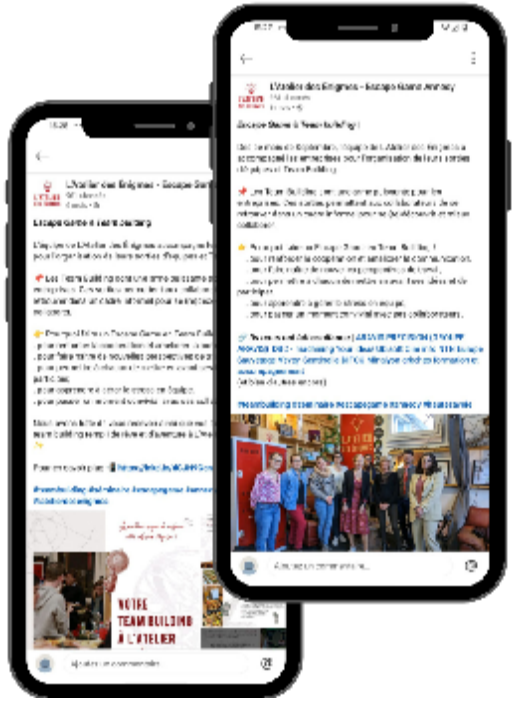
Outils & supports

- Conception et formalisation d'une brochure corporate claire et structurée, utilisée dans le cadre des démarches commerciales.
- Création de modèles de devis et d'argumentaires adaptés aux besoins des clients professionnels.
- Création et animation d'une page internet dédiée à forte valeur SEO pour faciliter l'accès aux informations et ancrer les prestations dans les algorithmes de recherche.

Organisation & logistique

- Gestion complète des événements : de la prise de brief client à la coordination le jour J.
- Organisation des plannings d'équipe et gestion des prestataires (traiteurs, intervenants, etc.)
- Mise en place d'un processus interne fluide pour faciliter la prise en charge des demandes BtoB.

Exemples de post LinkedIn



Résultats

Croissance significative du portefeuille entreprises sur trois ans (réservations multipliées par 2 à 3 selon les périodes).

Amélioration de la visibilité en ligne des offres BtoB (hausse notable du trafic et des demandes entrantes).

Processus de vente professionnalisé et plus rapide, permettant une meilleure expérience client.

L'entreprise est devenue un acteur identifié sur le segment des séminaires d'entreprise en établissement de loisir sur son territoire.

Projet 2

Animation de la communauté BtoC

Entreprise

L'Atelier des Énigmes est un établissement de loisirs et de divertissement (Escape Game) sur Annecy (Haute-Savoie) proposant 4 univers créatifs et ludiques à destination du grand public en parallèle de l'accueil de groupe professionnels (teambuilding).

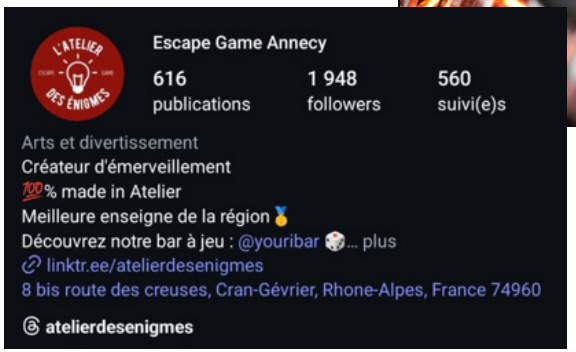
Objectifs

1. Maintenir l'intérêt et l'attachement des joueurs en période "hors nouveauté" via la newsletter.
2. Valoriser l'image de marque autour de la créativité et du savoir-faire interne lors de la création de contenus visuels et rédactionnels.
3. Créer une relation de proximité et d'authenticité avec la communauté de joueurs.
4. Développer la visibilité via les comptes Facebook et Instagram.

Compétences mobilisées

Stratégie éditoriale · Community management · Storytelling · Communication BtoC · Design de contenus · Gestion de communauté · Veille et analyse d'audience . Conception de newsletter . Gestion d'emailing marketing

Feed Instagram



- Animation de communauté
- Newsletter marketing
- Création de contenus

Expertises principales

Actions et mise en oeuvre

Animation éditoriale des réseaux sociaux

- Conception d'une ligne éditoriale à forte valeur ajoutée : coulisses de création, univers des jeux, anecdotes, processus de conception des énigmes.
- Création de formats récurrents pour installer des rendez-vous avec la communauté.
- Création des visuels (photos, vidéos, illustrations) et calendriers éditoriaux.
- Coordination avec l'équipe interne (concepteurs de jeux et animateurs) pour obtenir du contenu "en coulisses".

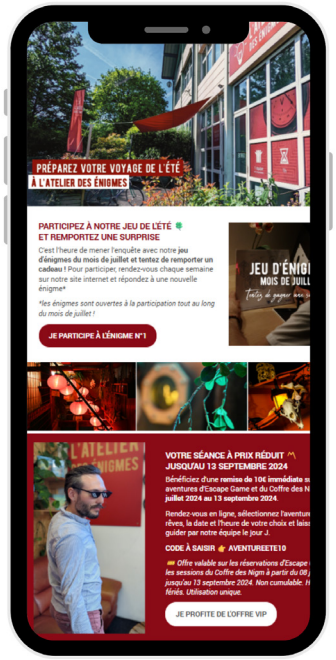
Stratégie d'engagement de communauté

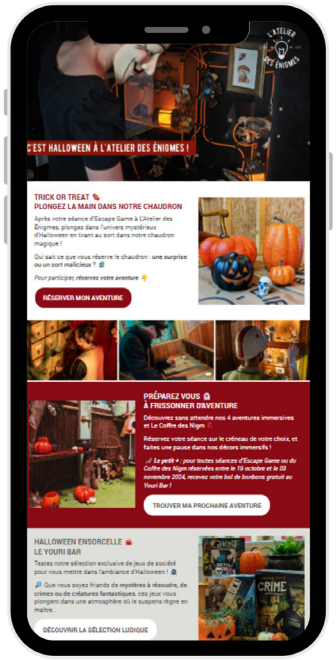
- Réponse active aux commentaires/messages, gestion de la relation client via les réseaux.
- Mise en place de contenus interactifs : sondages, quiz, stories participatives.

Emailing marketing et newsletter

- Conception de newsletter d'animation et élaboration d'emailing marketing.
- Gestion de planning de campagne marketing et création d'offres commerciales.

Exemples de reels





Exemples de newsletter

Résultats

Renforcement du lien avec la communauté, malgré l'absence de sorties régulières.

Image de marque perçue comme plus humaine, créative et accessible.

Développement de la clientèle BtoC via les réseaux sociaux.

Instauration d'une présence continue et différenciante, dans un secteur très concurrentiel ou l'effet de mode prédomine.

Projet 3

Déploiement territorial de la notoriété

Expertises principales

- Marketing d'influence
- Relations presse & médias
- Partenariats institutionnels

Entreprise

L'Atelier des Énigmes est un établissement de loisirs et de divertissement (Escape Game) sur Annecy (Haute-Savoie) proposant 4 univers créatifs et ludiques à destination du grand public en parallèle de l'accueil de groupe professionnels (teambuilding).

Objectifs

1. Accroître la notoriété de l'entreprise à l'échelle locale et régionale.
2. Diversifier les canaux de communication hors réseaux sociaux.
3. Capter une nouvelle clientèle, notamment touristique ou de passage.
4. Positionner l'établissement comme acteur du tissu local et partenaire des institutions.

Compétences mobilisées

Relations presse · Communication territoriale · Partenariats publics/privés · Influence locale · Stratégie multicanale · Rédaction de contenus presse · Réseautage

Passage Radio Mont Blanc à 45 minutes 07 secondes
cliquez ici

Exemple de dossier de presse

Actions et mise en oeuvre

Partenariats institutionnels

- Collaboration avec les offices de tourisme, acteurs de l'offre touristique territoriale et du tissus économique du territoire (Les bons plans d'Annecy, Annecy Mag, Les Vitrines d'Annecy, Le Guide des commerçants, CCI Haute-Savoie, Les Papeteries, Initiative Grand Annecy).
- Mise à disposition de supports de communication (brochures, flyers, cartes de visite).

Relations presse & médias

- Rédaction et envoi de communiqués de presse à destination de médias locaux : radios, presse papier, sites régionaux (Ici Pays de Savoie, Le Dauphiné Libéré, Radio FMR, ODS Radio) .
- Suivi des retombées presse et mise en avant sur les supports de l'entreprise.

Marketing d'influence local

- Collaboration avec des influenceurs locaux pour tester les salles et relayer l'expérience : @romacharlene (14.1K), @oceanitaa (10.5K), @ anthonyverlaine (101K), @morgan.offmusic (286k).
- Organisation de visites et expériences test, relayées sur leurs réseaux.

Réseautage & visibilité terrain

- Participation à des événements locaux (forums, conférences).
- Intégration à des réseaux de commerçants ou d'acteurs économiques locaux (CCI Haute-Savoie, Les Vitrines d'Annecy).

Reels avec @romacharlene

Encart dossier de presse Lac Annecy Tourisme

Résultats

Visibilité accrue de l'établissement dans les circuits touristiques locaux.

Nouvelle clientèle identifiée via les relais presse, offices de tourisme et influenceurs.

Renforcement de la crédibilité de l'entreprise auprès des acteurs institutionnels.

Création d'un réseau local durable au service du développement commercial.

Projet 4

Développement de l'identité graphique

Entreprise

Omnipharm (aujourd'hui Nutragroup) est une entreprise française experte dans la distribution d'ingrédients et dans la fabrication de compléments alimentaires.

Objectifs

1. Imaginer la nouvelle orientation graphique de la marque LBN en collaboration avec une graphiste indépendante.
2. Décliner en autonomie les bases graphiques élaborées avec la graphiste pour les deux nouvelles formules de compléments alimentaires : Rhinizen et Vertizen.
3. Créer les nouvelles plaquettes commerciales et supports de communication imprimés.
4. Orienter l'identité visuelle sur des axes clés : fabrication française et savoyarde, produit végétal, etc.

Compétences mobilisées

Direction artistique · Création graphique · Identité visuelle · Communication print · Coordination avec freelance · Déclinaison de supports · Marketing produit · Storytelling marque

Plaquettes commerciales

Expertises principales

- Refonte d'identité visuelle
- Création de supports commerciaux
- Communication produit

Actions et mise en oeuvre

Direction artistique et collaboration

- Coordination avec une graphiste indépendante pour définir les nouvelles orientations visuelles de la marque LBN.
- Élaboration d'un cahier des charges créatif intégrant les valeurs clés : origine française/savoyarde, naturalité, végétal.

Déclinaison autonome des supports produits

- Adaptation créative des bases graphiques pour les gammes Rhinizen et Vertizen.
- Création de packaging cohérent avec l'identité de marque tout en différenciant les deux produits.
- Développement d'un système visuel modulable pour les futurs lancements produits.

Création de supports commerciaux

- Création d'outils de vente (fiches produits, argumentaires visuels, présentations, plaquettes commerciale).
- Développement des supports print adaptés aux différents circuits de distribution.

Positionnement territorial et naturalité

- Mise en avant des origines françaises et savoyardes dans tous les supports créés.
- Valorisation de l'aspect végétal et naturel des formulations à travers les codes visuels.
- Création d'un storytelling authentique autour du savoir-faire local et de la qualité des ingrédients.

Boîtes de compléments alimentaires

Résultats

Nouvelle identité visuelle cohérente et différenciante sur le marché des compléments alimentaires.

Supports commerciaux modernisés et alignés avec les valeurs de fabrication française.

Positionnement renforcé sur les axes naturalité et origine territoriale.

Système graphique évolutif permettant d'accompagner le développement de nouvelles gammes produits.

Projet 5

Pilotage et animation de newsletter pour le BtoB

Entreprise

WiiSmile est un comité d'entreprise externalisé pour les TPE & PME basé à Montmélian (Savoie). WiiSmile est conçu pour offrir aux salariés les mêmes avantages que dans les grandes entreprises afin de fidéliser et motiver les équipes.

Expertises principales

- Communication TPE & PME
- Rédaction éditoriale
- Pilotage de newsletter

Objectifs

1. Sensibiliser les dirigeants à l'importance de fidéliser les salariés via les avantages.
2. Valoriser les usages concrets du catalogue de prestations (voyages, loisirs, etc.)
3. Créer une communication régulière, claire et adaptée aux petites structures.
4. Stimuler des dépenses plus stratégiques à des moments clés de l'année.

Compétences mobilisées

Communication BtoB · Rédaction éditoriale · Gestion de contenu · Marketing relationnel · Stratégie RH / sociale · Pilotage de newsletters · Communication PME/ TPE

Animation espace blog

Actions et mise en oeuvre

Création et animation d'une newsletter BtoB hebdomadaire

- Tonalité inspirante et accessible, adaptée aux dirigeants de petites et moyennes entreprises
- Mise en avant d'exemples d'usages concrets des cagnottes salariés
- Recommandations en lien avec les calendriers sociaux (Noël, rentrée, été, etc.)

Valorisation des moments RH forts

- Suggestions de mobilisation du budget social pour renforcer la fidélisation des salariés
- Contenus adaptés aux réalités des PME/TPE : contraintes budgétaires, simplicité d'accès, etc

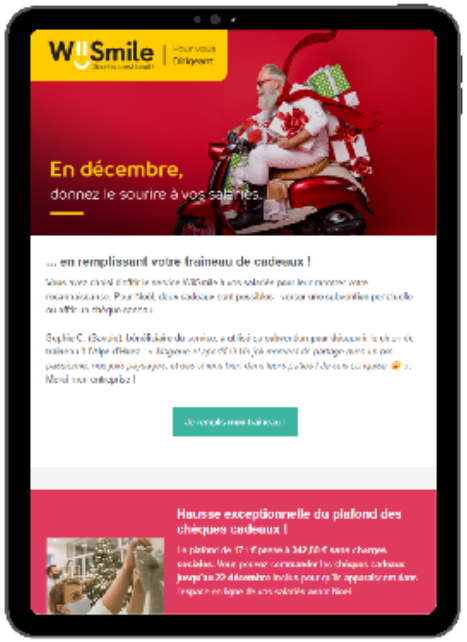
Alignement avec les offres commerciales

- Coordination avec les équipes internes pour mettre en valeur certaines offres du catalogue dans la communication BtoB

Articles de blog :

- Fin d'année : 6 idées cadeaux pour récompenser vos collaborateurs
- Pourquoi le bonheur est-il aussi dans le pro ?
- Attirer les candidats : 3 astuces pour devenir le recruteur de demain
- Solidarité : WiiSmile Fondaction fédère les PME qui passent à l'action

Exemple de newsletter BtoB



Résultats

Amélioration de la compréhension et de l'usage de la plateforme WiiSmile côté dirigeant.

Valorisation du potentiel RH et fidélisation offert par la solution.

Engagement renforcé des entreprises aux temps forts de l'année.

Contribution à une meilleure utilisation des budgets alloués, au service des salariés.

Ils m'ont fait confiance

Dans chacune de mes collaborations, je m'investis pleinement pour proposer des missions de qualité, en m'imprégnant de l'univers et des enjeux propres à chaque entreprise. L'humain, la créativité et la transparence sont au cœur de ma démarche et guident chacune de mes actions.

En emplois salarié à durée déterminée ou indéterminée, ou en mission freelance, la qualité de mes prestaions reste inchangée.

Témoignages

« Marie a démontré son professionnalisme dans le déploiement de la méthode nécessaire pour créer le fonds de dotation WiiSmile Fondaction. En tant que chargée de projets, elle a été force de proposition sur la création et le suivi des outils juridique et de communication. Elle a par ailleurs animé avec rigueur la mobilisation des parties prenantes internes et externes pour faire avancer le projet.

Debize Freddy

Responsable communication de marque, WiiSmile

« J'ai été amenée à travailler avec Marie sur des projets de communication et d'image de marque pour L'Atelier des Énigmes - Escape Game Annecy. Il est facile de travailler avec elle, car c'est une personne rigoureuse et pleine d'idées, qui sait mener un projet de façon efficace. Très investie dans son travail, elle se donne à 200% dans ce qu'elle entreprend et c'est très motivant de travailler à ses côtés.

Oriol Pauline

Designer graphique

Contact

Envie de collaborer ?

Je suis toujours à la recherche de nouveaux projets stimulants et de collaborations enrichissantes. N'hésitez pas à me contacter pour discuter de vos besoins, partager vos idées ou simplement en savoir plus sur mon travail.

06 37 75 29 80 contact@marie-pillon.fr Alpes françaises

J'ai hâte de collaborer avec vous pour diffuser votre marque et lui offrir toute sa valeur.