

**Nicolas Barrière**

Guarana Marketing

1431, rue Le Ber

Sherbrooke (Québec) J1G 2Y4

Tél. : 819 791-1140

Sans frais :

[mailto : nicolas@guaranamarketing.com](mailto:nicolas@guaranamarketing.com)

Site Web : [guaranamarketing.com](http://guaranamarketing.com)



J'accompagne les PME du Québec dans l'intégration efficace de leur stratégie marketing Web et de commercialisation. Au cours des 9 dernières années, j'ai travaillé avec de nombreuses entreprises dans des domaines variés, et ce, autant en B2C qu'en B2B. Les tâches consistaient à bâtir leur stratégie d'attraction de trafic ciblé, de génération de clients potentiels qualifiés (inbound leads) et de fidélisation sur le Web.

J'ai fondé Guarana Marketing en 2008; une agence numérique spécialisée en stratégie, en formation et en exécution de campagnes marketing, générant des résultats mesurables et un excellent retour sur investissement pour ses clients. La mesure, l'optimisation de performance et l'alignement des équipes marketing et des ventes sont au cœur de toutes les stratégies que nous planifions.

Notre méthodologie propose des tactiques pour éduquer les clients potentiels afin de gagner leur confiance. Pour ce faire, nous leur offrons beaucoup de valeur ajoutée, de façon ciblée et personnalisée.

**Résumé des qualifications :**

**Diplômes :** Baccalauréat en design graphique, Université du Québec à Montréal - 2007.

DEC en graphisme, Collège de Sherbrooke - 2004

**Certifications :**

HubSpot :

- Inbound marketing certification
- *HubSpot marketing software certification*
- **Inbound sales certification**
- **Agency partner certification**

**Associations :** ADRIQ RCTi, Club Affaires Sélect (Sherbrooke)

**Domaines d'expertise :**

- Stratégie marketing numérique (expertise pointue en inbound marketing)
- Marketing automatisé (marketing automation et *lead nurturing*)
- *Lead scoring*
- Analyse de performance marketing
- Analyse concurrentielle compétitive
- Audit de site Web
- Formation et accompagnement Web
- Stratégie de génération de clients potentiels qualifiés
- Stratégie de contenu
- Stratégie de médias sociaux
- Formation sur les médias sociaux
- Formation et implantation de CRM

**Secteurs d'activités :**

Commercialisation B2B et B2C, Technologies de l'information/logiciel, maison d'édition, produits pour le bois, construction, logiciels, énergie verte, santé et bien-être, technologie médicale, tourisme, services professionnels, manufacturier/industriel, éducation.

**Exemples de mandats :**

- Développement de persona d'acheteur
- Développement et automatisation de parcours d'achat et d'entonnoir de vente numérique
- Planification de stratégie de contenu et de médias sociaux
- Stratégie de génération de clients potentiels qualifiés
- Atelier d'initiation au marketing Web et à l'inbound marketing
- Atelier d'alignement vente et marketing à l'ère numérique
- Analyse de site Web
- Analyse de performance et analyse concurrentielle
- Analyse de positionnement Web
- Consultation/formation en entreprise