

Frédéric Lemonnier

Head of Growth · Responsable acquisition

Quinze ans d'acquisition grand public, 3 M€ de budget publicitaire pilotés en direct. Pendant sept ans, j'ai porté l'acquisition d'un client dans le domaine de la perte de poids : plus d'un million de prospects, avec des budgets montés jusqu'à 100 000 € par mois sans hausse du coût par lead. Ancien directeur technique, je conçois et je construis aussi des solutions complètes : plateformes, applications, outils sur mesure.

Montpellier · sur place ou en télétravail · 07 56 85 06 00 · contact@fredericlemonnier.com · linkedin.com/in/fredericlemonnier · fredericlemonnier.com

3 M€ — de budget publicitaire piloté en direct

1 M+ — prospects générés pour un même client

300 000 — participants à la Fête du Mojito, que j'ai inventée

200 000 — visiteurs par mois sur toutmontpellier.fr, le média que j'ai créé

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Responsable de l'acquisition (growth hacker)
2018 – 2025

Client dans le domaine de la perte de poids · marché grand public très concurrentiel

- Toute la génération de leads de l'entreprise : **plus d'un million de prospects**, une acquisition à l'origine de **plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires**.
- **Avant mon arrivée, l'entreprise achetait ses prospects à des organisateurs de jeux-concours, sous forme de fichiers.** Je les ai remplacés par une génération de leads en propre, sur Meta Ads et Google Ads.
- Tout de A à Z : les angles, les messages, les créations, les quiz qualifiants, les tunnels, la mise en ligne et les tests.
- **Entre 3 et 15 € le lead** selon les données demandées, avec des budgets portés **jusqu'à 5 000 € par jour et 100 000 € par mois, à coût par lead constant**.
- Je mesure moi-même le coût par lead, et je n'augmente le budget que quand ce coût tient.

Créateur
2006 – aujourd'hui

toutmontpellier.fr · jusqu'à 200 000 visiteurs par mois

- Le média local de Montpellier, que je développe : actualités, agenda des sorties, vidéos, jeux et newsletter quotidienne.
- Technique, marketing et commercial : j'en ai construit la technique, le référencement et la diffusion sur les réseaux sociaux.

PROJETS ET EXPÉRIENCES COMPLÉMENTAIRES

Produits web pilotés par l'IA
2026 – aujourd'hui

dix applications web et mobiles mises en ligne depuis janvier 2026

- **joyeusefete.com**, boutique de cadeaux 100 % personnalisés (chansons, livres illustrés, cartes), que je fais tourner en pilotant l'IA, de la commande à la livraison, avec son acquisition sur les réseaux sociaux : **de l'idée aux 500 premières ventes en un mois**.
- **ilovepadel.org**, web app pour les joueurs de padel, produit et campagne d'acquisition avec un quiz en entrée : **7 centimes le lead avec un quiz de 4 minutes**, plus de 11 000 membres.
- **jeuxconcoursgratuits.fr**, tous les jeux-concours du web avec une newsletter quotidienne et un espace partenaires payant par abonnement : **20 000 membres**, jusqu'à 50 000 visites par mois.
- La nouvelle version de toutmontpellier.fr, deux applications mobiles publiées sur les stores et, pour un client, un routeur qui attribue chaque lead à la commerciale disponible et prévient le prospect par SMS du numéro qui va le rappeler.
- Chacune tourne en production, avec comptes clients, paiement intégré, back-office, e-mails et automatisations surveillées.

Formateur growth hacking et IA
2025 – 2026

Rocket School · école de formation

- Une formation d'un mois avec un groupe de six, puis deux sessions d'une semaine : de la **mise en pratique concrète**, pas de la théorie.

Cofondateur
2017 – 2018

Fête nationale du Mojito · événement de trois jours partout en France, que j'ai inventé et lancé avec un associé

- **300 000 participants**, 200 retombées presse, 100 000 fans ; 30 000 pass vendus au public à la première édition, **environ 500 k€ de chiffre d'affaires** sur deux éditions.

Directeur technique (CTO)
2015 – 2017

Awadac · start-up, commande à table connectée

- Système de commande à table construit en partant de rien : écrans tactiles intégrés au mobilier des restaurants, montres connectées pour les serveurs, liaison avec la cuisine et la caisse.
- **Équipe de 6 à 8 personnes**, pilote réussi chez KFC, levée de 1 M€.

Développeur, puis expert Zend / PHP
avant 2014

- Une dizaine d'années de développement web, en mission pour de grands groupes.

COMPÉTENCES

Stratégie d'acquisition · **Génération de leads** · **Meta Ads, Google Ads, TikTok Ads** · **Création publicitaire** · **Tunnels de conversion** · **Jeux-concours et viralité** · **SEO et contenu à grande échelle** · **Automatisation marketing** · **IA appliquée au marketing**

OUTILS ET COMPÉTENCES TECHNIQUES

Acquisition payante · marketing de la performance, SEA et SMA : Meta Ads, Google Ads, TikTok Ads ; plan média, ciblage, audiences lookalike, retargeting ; CPC, CPA, ROAS, ROI ; GA4, Google Tag Manager ; conversions comptées côté serveur (Conversions API), attribution.

SEO · contenus organisés par silos, pilotés par Search Console et DataForSEO, pages conçues pour être reprises par les moteurs IA (GEO).

Conversion · quiz qualifiants, tunnels et pages de vente (ClickFunnels ou construits moi-même), order bump et upsell, A/B tests permanents sur le taux de conversion.

E-mailing · infrastructure d'envoi propre (Amazon SES), délivrabilité (SPF, DKIM, DMARC), séquences automatiques, hygiène de liste, bases jusqu'à 100 000 contacts ; Brevo, Klaviyo, GetResponse, Mailjet.

Produit et données · mesure propriétaire directement en base, KPI et tableaux de bord (Looker Studio ou construits moi-même), CRM de réception des leads en direct ; Next.js, Supabase (Postgres), Stripe, Netlify.

DISTINCTION

Champion du monde de Warcraft II · fondateur de la première association française de jeu en réseau.

FORMATION

Maîtrise de mathématiques · 1996

Licence d'informatique · 1995

LANGUES

Français · langue maternelle

Anglais · courant