

Gregory Binggeli

Direction marketing, communication et digital

Neuchâtel, Suisse

+41 78 644 31 55 | gregory@binggeli.name

binggeli.name | linkedin.com/in/binggeli



PROFIL

Un parcours qui relie **management international, stratégie marketing et transformation digitale**, avec une pratique de **l'IA appliquée et de l'automatisation**. Je traduis les enjeux d'une organisation en priorités, coordonne les équipes et partenaires, puis accompagne les projets jusqu'à leur mise en œuvre. Mon expérience associe industrie technologique B2B, sport professionnel et entrepreneuriat.

EXPÉRIENCES ET RESPONSABILITÉS

Oscilloquartz SA | Management international et avant-vente

Depuis 10.1996 | Senior Manager Systems Consulting - monde, depuis 01.2022

- Direction d'une équipe internationale de 12 ingénieurs avant-vente ; coordination des priorités, des contributions et de l'accompagnement des partenaires.
- Réponses aux appels d'offres, présentations clients et formation : rendre les offres techniques compréhensibles et soutenir le développement commercial B2B.

Progression : électronique et SAV (1996-2001), support client (2001-2007), produit et avant-vente (2007-2014), management EMEA (2014-2022).

Neuchâtel Xamax | Gouvernance, marketing et communication

Depuis 2011 | Administrateur depuis 01.2020 ; vice-président de 04.2012 à 01.2020

- Stratégie de marque et de communication, offres B2C/B2B, sponsoring et expérience supporters ; participation à la reconstruction du club.
- Pilotage de projets web et de billetterie ; coordination fonctionnelle des équipes internes, agences et prestataires, en lien avec la présidence.

Participation au Digital Steering Committee de la Swiss Football League.

Option Web | Entrepreneuriat et pilotage des projets digitaux

Cofondateur depuis 2002 | Reprise de l'activité sous Option Web Binggeli en 10.2023

- Développement de la relation clients, cadrage des besoins, propositions commerciales et coordination des expertises de conception et de développement.
- Accompagnement des PME : positionnement, contenus, sites web, SEO, campagnes d'acquisition et suivi des performances.
- IA appliquée : création d'applications et de sites, prototypage, automatisation et connexions MCP/API, du besoin métier à la validation du résultat.

Ces expériences complémentaires se sont exercées en parallèle.

IA APPLIQUÉE, AUTOMATISATION ET PRODUITS DIGITAUX

Cadrer des usages, concevoir des assistants et des agents, automatiser des workflows et développer des prototypes d'applications et de sites. Relier les outils aux données via **MCP et API**, guider les itérations et vérifier les résultats. Pratique par projets : outils de campagnes marketing, site Option Web sous Astro et évolutions de Koatch.

Environnements pratiqués : ChatGPT, OpenAI, Codex, Gemini, Copilot, Manus, Base44, Astro et WordPress.

RÉALISATIONS SÉLECTIONNÉES

Neuchâtel Xamax | Piloter une refonte orientée mobile

Site mis en ligne en **novembre 2021**. Définition des objectifs, cahier des charges, coordination des agences et du développement, validation des parcours et prise en compte des retours utilisateurs. Les relevés historiques du dossier présentent une part d'audience mobile de **58,51 % à 70,92 % (+12,41 points)**.

Étude de cas : [refonte de xamax.ch](https://refonte.xamax.ch)

Option Web - Centre Neuron | Relier acquisition et mesure

Travail sur les recherches, les contenus et le référencement. Les rapports publiés par Option Web indiquent **132 à 285 clics Google entre avril et septembre 2025 (+116 %)**. Ces indicateurs portent sur la visibilité, distincte des revenus et des rendez-vous générés.

Étude de cas : [acquisition et visibilité locale](#)

FORMATION

2023 - MBA Digital Marketing & Business | EFAP

2014 - Généraliste en marketing et communication | HEG Arc

2001 - Spécialiste technico-gestionnaire avec brevet fédéral | CPLN - ECOT, Neuchâtel

1995 - Électronicien CFC | CPLN, Neuchâtel

CERTIFICATIONS ET FORMATION CONTINUE

Google Analytics (GA4) et Google Ads Search : renouvellement en juillet 2026. **Inbound Marketing** (HubSpot Academy, 2023), référencement (LinkedIn Learning, 2023), partenariat et sponsoring (Sponsorize, 2015-2016).

COMPÉTENCES ET OUTILS

Stratégie et pilotage : positionnement, communication, B2B/B2C, acquisition, expérience client, management international et conduite de projets.

Outils : Google Analytics, Google Ads, Semrush, SE Ranking, Salesforce, Adobe et Canva.

LANGUES

Français : langue maternelle. **Anglais** : usage professionnel. **Allemand** : bases scolaires.