



DIRECTEUR MARKETING

International | Stratégique | Axé résultat | Leader d'équipe | Ingénieur + MBA

Un décideur stratégique et créatif pour les clients B2B depuis 20 ans.

Fort de vingt ans d'expérience, y compris 10 ans en commercial et marketing, j'offre la synthèse de l'ingénieur et du marketeur. J'accompagne les équipes marketing pour les faire grandir au service du lancement de produits profitables en France et à l'étranger.

SYNTHESE DE CARRIERE

12 ans de marketing produit et digital

12 ans dans la microélectronique

6 ans de management d'équipe

8 ans ingénieur semiconducteur

- Lancement de plus de 30 produits profitables à forte croissance
- Augmentation des ventes de +14M\$ sur une durée de 5 ans
- Augmentation de +50% des revenue du top 10 clients sur 5 ans
- Mentoring de jeunes recrues pour les faire monter en compétences

COMPETENCES ET REALISATIONS

MANAGEMENT DES ORGANISATIONS

- Collaboration avec toutes les partie-prenantes en organisation matricielle, en France ou à l'international
- Réorganisation des processus de développement produit avec la méthodologie du RACI
- Management d'équipes marketing et commerciales allant de 3 à 10 personnes

MARKETING

- Études de marchés appuyées l'analyse quantitative de bases de données et études qualitatives des clients
- Création de plans d'affaires, y compris l'écriture de la proposition de valeur et les projections EBITDA
- Supervision du développement de nouveaux produits, de leur lancement et des stratégies go-to-market

COMMERCIAL

- Mise en place de tableaux de bord de et définition d'indicateurs de performance pour équipes de vente
- Gestion de la relation client et suivi des projets auprès de grandes multinationales (Unilever, Nestlé, Samsung)
- Mise en place de stratégies de prix et négociations des contrats annuels pour défendre les marges

COMMUNICATION

- Déclinaison de propositions de valeur en stratégies de contenu web et réseaux sociaux avec tableau de bord
- Rédaction de documentation technique et d'articles longs pour des produits et des services technologiques
- Gestion de la communication LinkedIn de La Maison des Cadres, menant à +40% impressions en six mois

FORMATION

2012 – 2013

HEC PARIS

Master of Business Administration (MBA)

2003 – 2005

ÉCOLE DES MINES ST ETIENNE

Mastère Spécialisé Microélectronique

2000 – 2003

ÉCOLE CENTRALE MARSEILLE

Diplôme d'ingénieur

LANGUES, LOGICIELS ET CENTRES D'INTERET

Langues

Français (C2), Anglais (C2), Espagnol (B1)

Logiciel

Microsoft Office, Salesforce CRM, WordPress, Mailchimp, Business Objects

Centres d'intérêt

Photographie de paysage, Cuisine traditionnelle, Membre de la « Maison des Cadres »

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis Jan 2024

CONSULTANT MARKETING, LCDAR, Tours, France.

Je propose des services de conseil aux entreprises qui souhaitent structurer leurs stratégies de croissance, les aidant à utiliser les données et la créativité pour trouver des solutions concrètes aux défis de leur marché.

- Analyse de la base client d'un e-store, détermination de personae et création d'un dashboard.
- Gestion de la communication LinkedIn pendant 6 mois, menant à +40% impressions.

Mar 2022 – Oct 2023

DIRECTEUR MARKETING, DXOMARK, Paris, France.

Pour de nouveaux clients, j'ai défini et mis en place des stratégies marketing avec une équipe de spécialistes marketing en structurant le développement produit et élaborant des plans marketing stratégiques.

- Management d'une équipe de 3 spécialistes marketing produit et d'une assistante.
- En organisation matricielle, développement de produits avec les ventes et l'engineering (+\$300k Y1).
- Gestion du budget marketing produit pour deux centres de profit (CA €10M, +20% sur un an).
- Organisation de la communication B2B (newsletter, LinkedIn, salons, évènementiel, webinars).
- Développement d'une stratégie de content marketing pour site web B2C (1M visites/semaine).

Fev 2016 – Mar 2022

MARKETING MANAGER, STMicroelectronics, Tours, France.

En organisation matricielle, j'ai interrogé mes clients et étudié la documentation technique pour lancer de nouveaux produits dans de nouveaux segments sur un périmètre élargi au fil des ans (\$15M → \$35M).

- Définition de nouveaux produits, leur business plan et leur plan marketing (+\$14M / an).
- Promotion de produits industriels d'électronique de puissance en Amérique et Europe (10% croissance).
- Soutien des campagnes de vente pour les comptes majeurs et les distributeurs (40 clients).
- Définition des stratégies de prix et participation aux négociations de contrats annuels.
- J'ai reçu deux promotions, d'ingénieur à « advisor » en 2017 puis à « senior advisor » en 2021.

Jan 2014 – Jan 2016

DIRECTEUR COMMERCIAL, HMC Services, Dakar, Sénégal

Travaillant main dans la main avec des multinationales de grande consommation dans la CEDEAO, j'ai fait résonner des messages globaux avec les cultures locales.

- Management de 10 personnes dans deux pays et membre du comité de direction du groupe.
- Directeur Commercial de deux centres de profit : Sénégal et RCI (CA +25% en 2 ans).
- Définition d'un plan stratégique de développement pour la période 2015-2020.
- Mise en place de tableaux de bords et KPIs pour atteindre les objectifs de chaque projet.

Fev 2013 – Jui 2013

CONSULTANT MARKETING, Betwin Consulting, Paris, France.

J'ai appris à transformer les propositions de valeur de mes clients en images et en mots.

- Supervision et publication de The Big Book of Content Marketing (N°1 sur amazon.com).

Jui 2008 – Dec 2011

INGÉNIEUR R&D, IBM Semiconductor Alliance, Fishkill, NY, USA.

Nov 2003 – Jui 2008

INGENIEUR PRODUCTION, STMicroelectronics, Rousset, France.