



---

## RESPONSABLE COMMERCIAL FRANCE / INTERNATIONAL

### DIRECTEUR DES VENTES (B2B, B2C, RESEAU) ET DU MARKETING NUMERIQUE

Profil entrepreneurial ayant démontré sa capacité à monter avec succès des projets internationaux ambitieux dans des conditions hyperconcurrentielles, par l'analyse stratégique des marchés abordés, la définition et l'exécution de stratégies commerciales gagnantes. Créatif et excellent communicant.

## COMPETENCES

---

Analyse de Marché	Stratégie de distribution	Communication et RP	Technologie
Gestion de produits	Prospection et Vente	Business Planning	Medias
Analyse concurrentielle	Gestion de réseau de vente	Marketing numérique	Jeux / Paris
Développement international	Commerce électronique	Levée de fonds	Santé / Beauté

## REALISATIONS

---

- ✓ Création de la filiale britannique d'une société française de cosmétiques bio, profitable après 1 an.
- ✓ Création de la première société française de loteries interactives avec levée de fonds de 2M Euros.
- ✓ Directeur Général Europe d'une agence britannique dont la valeur est passée de 0 à £48M en 2 ans.

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

---

**Directeur et Consultant** 2007-2008 & 2012-2015  
101% Digital *Conseil en développement numérique des affaires*

Missions de développement commercial international basé sur les technologies numériques: analyses de marché, stratégies de pénétration, prospection, distribution en ligne, localisation des produits et de la communication:

- Lancement de la distribution européenne en ligne pour une marque US leader dans le domaine du fitness.
- Création de la distribution en ligne mondiale pour une marque anglaise de mode via un site multilingue.
- Lancement UK d'une société de conseil française spécialisée dans la motivation et l'innovation participative.

---

**Directeur de la Stratégie** 2013  
InsightNow *Agence UK de Conseil Satisfaction Client*

- Portage des outils logiciels existants de satisfaction client vers une architecture SaaS et les Media sociaux.
- Intégration des technologies "Cloud" permettant le prototypage et le déploiement accéléré en clientèle.

---

**Fondateur et Directeur Général** 2009-2011  
Les Fleurs de Bach UK *Marque française de cosmétiques bio*

Création de "Les Fleurs de Bach" UK, filiale d'une marque française de cosmétiques, parfums et produits Bio:

- Prospection, formation et gestion de 2 grossistes couvrant tous les segments de marché et la logistique.
- Prospection de comptes-clé: Boots, Harrod's, Fortnum & Mason, asos.com; création de la boutique en ligne.
- Communication marketing: relations publiques, media sociaux, salons professionnels permettant d'établir la marque au travers de plus de 100 articles de presse ainsi que l'obtention du Meilleur Lancement Bio en 2010.
- Conception et production de la documentation marketing pro et grand public, organisation de 4 salons pro.
- Atteinte de l'équilibre financier en 13 mois, avec des ventes de £90k, en croissance annuelle de 200%.

## Co-fondateur & Président CashTV

2003-2006

*Première chaîne française de loteries interactives*

Création de Cash TV, la première chaîne française de jeux et loteries sur TV interactive, Internet et téléphonie:

- Conception de CashTV, "la chaîne des paris et loteries interactifs", offrant machines à sous et vidéo poker.
- Négociation de la distribution exclusive de CashTV sur CanalSatellite, N°1 français de la TV numérique.
- 3 levées de fonds réussies (2M€): rédaction des business plans, road shows, négociations et actes juridiques.
- Création de CashTV.com: création des jeux en ligne, rédactionnel, marketing, méthodes de paiement.
- Négociation de partenariats stratégiques (téléphonie mobile et Internet) permettant la création de la première société triple-play dans son domaine et sa revente au Groupe Partouche, No1 Européen, en 2006.

---

## Responsable des Ventes / Directeur Europe

1999-2001

PlayJam / Static 2358

*Agence britannique de Développement TV interactive*

Chargé de valoriser la société et ses compétences techniques par de nouveaux produits et modèles commerciaux:

- Coordination des ressources-clé de Static permettant la création d'une gamme de jeux pour la TV interactive.
- Analyse et prospection du marché européen de la TV interactive: négociation de la distribution de [PlayJam](#), la première chaîne de jeux TV en France et au Royaume Uni, grâce à un modèle innovant de partage de revenu.
- Recrutement, formation et management des équipes produit Jeux, Marketing et Ventes (30 personnes).
- Création de la filiale Static France (15 personnes) et lancement de PlayJam sur CanalSatellite et TPS.

L'entreprise est passée de 9 à 150 employés en 2½ ans et sa valorisation a atteint M€48 lors de sa vente en 2001.

---

## Responsable des Ventes Europe du Sud

1997

ForeFront Group

*Outils logiciels Internet US*

Lancement de la distribution en France, Espagne et Italie d'une marque US d'outils logiciels pour Internet.

- Recrutement et formation de 3 grossistes et agents, opérations OEM (pré-installation sur PCs et magazines).
- Gestion des communications (publicité, RP, salons professionnels) et traduction des produits en 3 langues.
- Atteinte de 147% des objectifs de vente, avec distribution établie dans les 3 pays concernés en 3 mois.

---

## Chef de Produits Europe (Logiciels)

1995-1996

Packard Bell Nec Europe

*Leader mondial PC Grand Public*

Conception et gestion des gammes de PC Packard Bell 1995 & 1996 pour l'Europe (tous logiciels et Internet).

- Augmentation des logiciels préinstallés de 6 à 35 titres (valeur: \$2.000) avec un coût unitaire maintenu à \$20.
- Test et sélection des logiciels, négociation des contrats de licence, liaison avec services Ingénierie/Production.
- Création de la première gamme de PCs Internet Packard Bell en 1996 (initiation, logiciels, fournisseurs d'accès)

---

## Responsable de Réseau de Vente

1988-1993

Compaq France

*Leader mondial PC*

Création, développement, formation et motivation d'un réseau national de distributeurs, grossistes et VARs.

- Gestion d'un budget annuel de \$1.2M destiné à des opérations de co-marketing et de prospection.
- Augmentation des ventes de 18 MFF (1989) à 189 MFF (1993), Obtention de 5 Sales Awards en 5 ans.

---

## Responsable de projets et systèmes

1983-1988

IBM France

*Leader mondial informatique*

Ingénieur Technico-commercial confirmé – Agence Banques / PC connectés

1987-1988

Responsable de Projets – Service Traduction: logiciels et documentation nouveaux PCs

1983-1986

---

## FORMATION

MBA INSEAD (Institut Européen d'Administration), GMAT: 760 (Top 1%)

1994

Ingénieur diplômé ESSTIN (Nancy, France)

1978-1983

---

## LANGUES & DIVERS

Anglais (courant), Français (langue maternelle), Espagnol (conversation) / HTML, CSS, JQuery, E-commerce  
House Music: DJ et producteur de podcast (No1 mondial en 2012 avec 4.000 téléchargements par jour).