

"Passionné par le développement d'affaires et la relation interpersonnelle, j'ai naturellement orienté ma carrière vers le domaine commercial. J'ai fondé une PME évoluant dans le domaine de l'acquisition de trafic sur Internet et l'optimisation du taux de conversion de vente en ligne, le référencement naturel et publicitaire, le social media marketing et l'analyse de trafic."

Tél : 06 48 70 18 81
contact@commercialement.com
www.commercialement.com



Formation

2003-2006

ESC AMIENS

Ecole Supérieure de Commerce, grade Master. Double spécialisation Marketing et Management. Mémoire sur "l'évaluation des systèmes d'information pour une optimisation du management des forces de vente".

2001-2003

DUT Techniques de Commercialisation (TC)

par apprentissage à l'Institut Universitaire de Technologies (IUT) de Valenciennes (UVHC).

2000-2001

Baccalauréat Scientifique (S)

Informatique

Office

Word, Excel, Power Point, Access, Front page (PCIE)...

Internet

Création de sites WEB, marchands, OS Commerce, Magento, Drupal, Blogs, Référencement, Flash, Dreamweaver, Fireworks, FTP...

Graphisme

Photoshop, Illustrator, InDesign, Amorphium 3D, Bryce, 3DSMAX

Unix

Utilisation de Linux et de ses principaux logiciels (The Gimp...)

Divers

Sphinx, SPSS, programmation Visual Basic, PHP et bases de données MYSQL

Langues étrangères

Anglais : Fluent

Allemand : Gut in Schrift

Parcours Professionnel

Depuis 2010

Fondateur et Président de G5K France SAS

Génération de trafic (référencement naturel, publicitaire, SMM, Buzz, affiliation), optimisation du taux de transformation (analyse d'audience, ergonomie, analyse comportementale).

2006-2010

Directeur Adjoint de la SA J.Bar

Mon rôle est d'assurer au sein de cette entreprise de distribution de produits de beauté le suivi de l'activité commerciale et le développement stratégique et opérationnel de l'organisation.

2005-2006

Chef de Secteur GMS au sein du groupe Heinz

(Ets Paul Paulet et Marine World Brands) suivi de 110 références sur le secteur "Paris Est" (94, 91, 77, 45, 28). Dépassement des objectifs sur tous les indicateurs.

2004-2005

Président de esconsulting

Junior Entreprise. Redressement de la structure déficitaire depuis 1999. Obtention de l'affiliation à la CNJE perdue en 2000 et préparation aux certifications ISO. Management de 23 chargés d'études.

1999-2004

Assistant Chef de Produit

DAW France (peintures Caparol). Elaboration du Mix Marketing d'un nouveau produit, étude du marché, benchmarking, tests produit et suivi du lancement.

Projet de création d'entreprise

Elaboration du Business plan Home Sweet Dom (domotique) : Etude du marché, Mix Marketing, ressources humaines, fiscalité, stratégie commerciale.

Chef de mission communication

Lycée Professionnel du Marquenterre. Mise en place de la charte graphique, du logotype, du code couleur et du média planning.

Responsable de site, conseiller santé

SMENO, mutuelle étudiante. Management de 12 salariés et responsable des ventes sur Valenciennes, Douai, Laon/ St Quentin.

Assistant Marketing

Furtive Records (Label SONY MUSIC France). Responsable des opérations de Marketing direct et de l'élaboration des supports d'animation des ventes chez les distributeurs tels que la FNAC.

Divers

Infographie, Vidéo

Ski Nautique, Voile, Volley Ball

Mon CV détaillé sur www.commercialement.com