

**Olivier L.** - Né en 1976  
**92200 Neuilly-sur-seine**  
**22 ans d'expérience**  
**Réf : 2108291227**

## Directeur général

### Objectifs

---

Concentrer la diversité de mon expérience pour diriger, structurer et accélérer le développement à long terme d'une filiale ou d'une entreprise de taille humaine

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et juridique.

### Formations

---

**1999** : Bac +5 à CNAM  
Master 2 ventes et marketing

**1999** : Formation à Ecole Polytechnique  
Executif Education

**1998** : Bac +4 à Université Paris 2  
Maitrise de droit privé

### Expériences professionnelles

---

#### **2017 à ce jour :**

CEO (Entrepreneuriat, création d'entreprise) chez Homagency.com

Création d'une plateforme de transaction immobilière 100% digitale et à prix fixe.

- Elaboration du concept, définition et écriture technique de la plateforme (SaaS).
- Recherche de financement, négociation de la term sheet, closing avec les avocats.
- Garant de la stratégie off/on line SEA, SEO, RS, UX/UI, Lead et gestion des budgets (2M€).
- Négociation des partenariats commerciaux et technologiques.
- Recrutement et management des équipes 12 pers (ventes, dev, marketing, Daf, Rh).
- Préparation et présentation des résultats en comité stratégique investisseurs (trimestriel).

#### **2014 - 2016 :**

DIRECTEUR GENERAL DE FILIALE chez Foncia (40m€, 37 Agences, 220 Personnes, Services Immobiliers De Transaction Et Location) B2c

Structurer la gouvernance, retrouver la profitabilité, enrayer le turn over des équipes (50%).

- Management du comité de direction, pilotage de l'ensemble des fonctions de l'entreprise.
- Animation du réseau, élaboration des objectifs, des process commerciaux et marketing.
- Evolution des méthodes Rh (recrutement formation suivi rémunération), digitalisation des outils.
- Synergie avec les équipes et les procédures groupe en respect avec la réglementation en vigueur.
- Garant de la performance opérationnelle, commerciale et financière et des plans d'action.
- Gestion du P&L + 14% du CA / an et de 6% de marge contributive, baisse du turn over de 35%.

#### **2011 - 2014 :**

DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING GROUPE chez Actual (350m€, 160 Agences, 550 Personnes,

## Travail Temporaire)

B2C / B2B / Création de poste

- Fédérer les 3 filiales, harmoniser et développer la synergie commerciale et marketing du groupe.
- Création d'un comité stratégique inter-filiales et management fonctionnel des dirigeants.
- Proposition de la stratégie commerciale et marketing groupe, management des équipes (6 n-1).
- Synergie des offres filiales avec les objectifs du réseau + animation, formation, incentive et suivi.
- Digitalisation des outils, construction et pilotage des budgets off/on line (4M€).
- Gestion du P&L. Augmentation de 150% du CA synergie et de 7% du CA groupe / an

### **2006 - 2010 :**

**DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING** chez Maileva (40m€, 105 Personnes, Logiciel Saas, Dématérialisation Documentaire, Filiale Du Groupe La Poste)

- Légitimer le positionnement de Maileva, structurer la direction commerciale, croissance min de 20% par an.
- Garant des process, de la coordination et du mode de collaboration avec le groupe La Poste.
- Refonte de l'organisation commerciale. Animation et management des équipes (7 n-1 et 60 personnes).
- Responsable de la stratégie commerciale et marketing, de la road map et des plans d'action commerciaux.
- Pilotage de la synergie inter filiales (Docapost) et avec les directeur de marché grands comptes du groupe.
- Gestion du P&L. Augmentation de 25% du CA et 30% d'EBIT / an. Gestion des IRP

### **2003 - 2006 :**

**DIRECTEUR DE LA FIDELISATION** chez Adt (270m€, 2500 Personnes, Système D'alarme, Filiale Du Groupe Us Tyco)

- Elaboration et mise en place de la stratégie, management de 150 commerciaux dédiés à l'activité (9 n-1).
- Intégration des objectifs dans le P&L, recrutement de 4 chefs de produits et validation du budget (500K€).
- Développement du marketing direct et des offres de rétention. Pilotage du customer care.
- Management fonctionnel des 9 Dre,
- Comité consultatif trimestriel avec les IRP pour négociation et validation des décisions.
- Revenu généré : 4M€/ an, baisse du churn de 15% /an

### **1999 - 2003 :**

**RESPONSABLE DE LA FIDELISATION** chez 9telecom (200m€, 2000 Personnes, Téléphonie Fixe Et @, Filiale De Telecom Italia)

- Mise en place de la stratégie, de l'activité du marketing direct et pilotage des BDD clients.
- Elaboration de la stratégie, validation du budget (3M€) et sélection des agences de communication.
- Recrutement et management de 4 chefs de produits en charge des offres, du MD, de la GRC et data mining.
- Conception d'offres marketing, voix et internet et du 1 programme de fidélisation clients Fidélío9 .
- Revenu généré : 12M€ /an et baisse du churn de 20% / an.

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

- Structurer la gouvernance, retrouver la rentabilité, enrayer le turn over des équipes (50%).
- Management du comité de direction, pilotage de l'ensemble des fonctions de l'entreprise.
- Animation du réseau, élaboration des objectifs, des process commerciaux et marketing.
- Evolution des méthodes Rh (recrutement formation suivi rémunération), digitalisation des outils.
- Synergie avec les équipes et les procédures groupe en respect avec la réglementation en vigueur.
- Garant de la performance opérationnelle, commerciale et financière et des plans d'action

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Professeur vacataire, jury et maître de mémoire au Cnam niveau Master 2 spécialité ventes et marketing  
Golf, Escrime, football