

Olivier L. - Né en 1976
92200 Neuilly-sur-seine
Plus de 10 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 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

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