



Philippe JEAN-BAPTISTE

Directeur Général



+33.677.735.422 philippejb@icloud.com



fr.linkedin.com/in/philippejb



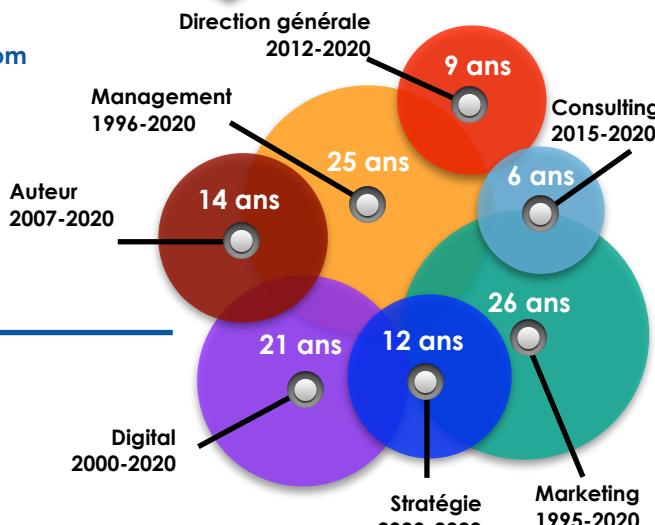
www.philippejeanbaptiste.com



<http://amzn.to/2vA3yBA>



COMPETENCES



ATOOTS CLÉS

- Management d'équipes pluridisciplinaires de 20 à 100 personnes
- Définition et déploiement de stratégies commerciales et marketing
- Expertise en conduite du changement et en transformation digitale
- Vision internationale (anglais courant)



RÉSUMÉ MANAGÉRIAL

De formation supérieure (master d'économie, de gestion, de marketing digital, complété par un Executive MBA), j'ai une expérience confirmée dans la direction d'entreprises, dans les domaines de la distribution, de l'IT et de l'e-commerce, que cela soit en BtoB ou en BtoC. Je dispose d'une véritable expertise en gestion, en stratégie et en transformation digitale. Je suis l'auteur de nombreux ouvrages de références en marketing, e-business et création d'entreprise. J'effectue du mentoring pour des startups et j'assure des cours et des séminaires en écoles de commerce.



EXPÉRIENCES

Consulting

2015 - à ce jour



TOP&WIN
MJBCONSULTING

Depuis 2015



Senior Consultant

- Top & Win Consulting** • Strategy, Sales, Legal and Marketing Consulting • Paris - France • New York City - USA • Chicago - USA
- Audit 360° : Commerce, Marketing, Achats, Produits, Finance, RH, SI, Supply Chain pour **OneDirect, Perpignan - France**.
 - Communication digitale et plan de développement commercial pour **Cone Gourmet Ice Cream, Chicago, IL - USA**.
 - Plan Marketing et acquisition de trafic Web pour **Fourth Coast Ensemble, Chicago, IL - USA**.
 - Définition du Product Market Fit et de la Value Proposition pour **Bonet du Jour, Paris - France**.
 - Définition du Business Model et du Business Plan pour **Tributerie, Paris - France**.

Groupe Onedirect - Distribution - 60M€ - 240 salariés

Onedirect®
Tout pour mieux communiquer

2017 - 2020



2017 - 2020

Directeur Général

Onedirect FRANCE • Filiale du Groupe Onedirect • CA : 30M€ • 100 salariés • Perpignan • FRANCE

- Fusion des équipes Onedirect Telecom et Alliance Telecom.
- Pilotage de l'ensemble des moyens organisationnels, humains et financiers de la structure (100 personnes).

Groupe DCC - Distribution - 11Md€ - 10.000 salariés

DCC

2006 - 2016



2012 - 2016

Directeur Business Unit

ABIX (Groupe DCC Exertis) • Filiale E-commerce du Groupe DCC • CA : 6M€ • 20 salariés • Neuilly • FRANCE

- Proposition et mise en œuvre d'une nouvelle stratégie de rebond et de refonte du business model (REX : -64K€ → +170K€).
- Pilotage de l'ensemble des moyens organisationnels, humains et financiers de la structure (20 personnes - Budget : 1.5M€).
- Mise en place d'une stratégie marketing multicanal.
- Redéfinition de la stratégie commerciale : mise en place d'une structure chasse sédentaire et de fidélisation itinérante.

Directeur Marketing & Digital Groupe - CMO/CDO

2009 - 2016



Exertis Connect (Groupe DCC Exertis) • Distribution Informatique • CA : 70M€ • 200 salariés • Mantes • FRANCE

- Membre du comité de direction et exécutif. (18 personnes - Budget : 3,5M€)
- Responsable de la définition du PMT (Plan Moyen Terme) et des DAS (Domaines d'Activités Stratégiques) pour l'ensemble des entités du groupe. (Fusions d'entreprises : MCAD en France, F+W en Allemagne (REX : +65%), TACM à Taïwan...).
- Développement des compétences digitales de l'ensemble des équipes (content, lead generation, growth hacking, nurturing...).
- Fusion des équipes marketing et commerciales du groupe. Déploiement des outils (Datamining, BI) à l'ensemble des entités et fusion des bases de données. Mise en place d'une structure d'émission d'appels.

Directeur Marketing

2006 - 2008



CUC (Groupe CUC) • Distribution Informatique • CA : 15M€ • 80 salariés • Buchelay • FRANCE

- Création de la direction marketing (12 personnes), définition et mise en place de la politique marketing. (Budget 200K€ → 2M€).
- Optimisation du taux de rétention (80% → 86%) et doublement du nombre de clients (11.000 clients → 22.500 clients).

Responsable Marketing

- Groupe Systemax (Inmac - Wstore - Misco)** • Distribution Informatique • CA : 350M€ • 400 salariés • Roissy • FRANCE
- › Redynamisation des ventes de la BU (61M€ → 106M€) • Développement d'une gamme MDD INMAC à forte marge (CA 400K€ → 5M€) • Management d'une équipe de 3 Chefs de produits et de 3 Acheteurs.
 - › Gestion de la gamme de produits : analyse et négociation des promotions, suivi des cycles de vie des produits et recherche des produits de substitution • Reporting mensuel, trimestriel, semestriel et annuel.
 - › Définition de la stratégie et des outils marketing : Apple Expo, RP, emailings...
 - › Réhabilitation de la division « consommables » du groupe auprès des responsables commerciaux.

Chef de groupe marketing2000 - 2002 **MacWarehouse**

- MacWarehouse (Groupe Systemax)** • Distribution Informatique • CA : 28M€ • 40 salariés • Suresnes • FRANCE

- › Redressement de l'activité : retour à la profitabilité et CA x2 en 2 ans (13M€ → 28M€).
- › Analyse de l'existant (produits & marchés), recentrage de l'activité sur les marchés clés (éducation & média).
- › Restructuration complète de l'activité marketing et commerciale : nouvelle segmentation, nouvelles cibles, nouvelle structure commerciale, nouvelle offre produits. Mise en place d'une plateforme télémarketing dédiée.
- › Création d'outils ciblés : Education, Publishing et lancement des premiers sites internet du groupe.

Chef de marché PME-TPE1997 - 1999 **Inmac-Wstore**

- Inmac-Wstore (Groupe Systemax)** • Distribution Informatique • Suresnes • FRANCE

- › Développement du marché SMB (TPE/PME) : 29M€ → 100M€ (30% de l'activité du groupe).
- › Identification des cibles clés, segmentation du marché, sélection des produits, création des outils marketing dédiés (catalogues, guides, flyers) • Mise en place de la structure commerciale (8 personnes).

Chef de Produit

1996

Sogelink

- ATLOG (Groupe Sogelink)** • Rouen • FRANCE

- › Responsable de la communication et du marketing.

Assistant Chef de Produit

1995

- OLIVETTI (Groupe Telecom Italia)** • Puteaux • FRANCE

- › En charge du développement de la vente directe.

**FORMATIONS****2018 - Master Digital Marketing**

- › Mention Très bien - Major de promotion.
ISEFAC Paris

2017 - Master Economie

- › Mention Très bien - Major de promotion.
Université Paris 1 - La Sorbonne

2017 - MBA - Master of Business Administration

- › Mention Très bien - Major de promotion.
IAE Paris

2017 - Global Executive MBA

- › Mention Très bien - Major de promotion.
IFG Executive Education (Groupe INSEEC)

2016 - Executive MBA

- › Mention Très bien - Major de promotion.
Georgetown University - Washington DC

1996 - Master en Ingénierie d'entreprise

- ISEG Paris

**CERTIFICATIONS****2019 - Financial Markets (With Honors)**

Yale University

2017 - Microeconomics

Wharton School - University of Pennsylvania

2017 - Organizational Analysis

Stanford University

2017 - Leaders of learning

Harvard University

2017 - Becoming an Entrepreneur

MIT - Massachusetts Institute of Technology

2017 - Understanding Economic Development

University of OXFORD

2016 - Entrepreneurship

HEC Paris

2015 - Complexity

ESSEC Business School Paris

2015 - Creating and developing a Tech Startup

Polytechnique Paris

2015 - Innovating in a Digital World

Institut Mines-Télécom

**LANGUES****FRANCAIS :** ★★★★★**ANGLAIS :** ★★★★★**English Academic Diploma**

4.13 GPA (4+ scale) or 3.93 GPA (4 scale)

EF Chicago

Certificate of Achievement

Level C1 - Proficient - CEFR

**DIVERS****Membre des Toastmasters International**

- › Leadership et communication
Chicago - USA & Paris - FRANCE

Mentoring de startups

- Chicago - USA & Paris - FRANCE

**PUBLICATIONS****Créer son e-commerce**

Août 2018

Nathan

**Les fiches outils création d'entreprise**

Novembre 2015

EYROLLES

**Développer son activité e-commerce**

Juillet 2012

Les Echos

**Le marketing on-line (Prix DCF 2008)**

Décembre 2007

EYROLLES