



***** *****

04/03/1975 (49 ans)
Nationalité Française
Divorcé
Permis B

** ***** ** ** *****

Soisy-sur-Seine (91450)

*****.*****@*****.***

Manager de transition, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 /

Manager de transition

Up To Action, Paris, France

- Missions de transitions managériales ou de transformations d'entreprises
- Identification des enjeux, mise en place d'un plan stratégique et du business plan, pilotage de l'activité, réorganisation

Missions :

- Business Développement : InLiveWith - InLiveMe - InLiveStore, plateformes digitales
- Recherche et mise en place de solutions outsourcing : Hitshot, application musicale
- Prospection New business et solutions IT pour Gulli, chaîne du groupe M6

janv. 2016 / déc. 2021

Directeur Général en charge du développement digital et commercial

Pilotage de toutes les facettes de la transition et de la transformation d'un business traditionnel vers un business digital sur un marché fortement disrupté (65% de perte de valeur entre 2002 et 2015) :

- Définir et mener la transformation stratégique de la filiale française
- Transformation digitale : création des départements Data, Audience Développement, Nouveaux Business et Innovation
- Réorganisation structurelle et optimisation du business model retail : mise en place du dépôt vente et du VMI, accélération du B2C et du e-commerce,
- Direction commerciale plateformes digitales et retail ; P&L €180m
- Management de 3 business units
- Création d'une BU (LOAD) spécialisée dans les contenus hors musique type audiobook (diversification des revenus digitaux)
- Membre du comité de direction, management de 60 personnes

Résultats :

- Amélioration de la productivité et des résultats de 3 business units - 22M€ d'Operating Ebit sur FY20 (Smart, Legacy, Load)
- Gain de plus de 2 points de parts de marché sur 2 ans (de 18 à 20% sur 2018-2020) et économies OVH de 30% liées aux réorganisations des diverses B.U.
- Multiplication de l'Operating Ebit par 3 en passant de 2M€ à 6M€ en réorganisant le label SMART
- Création d'un business model établi et très rentable en créant le label LOAD

janv. 2008 / janv. 2016

- Directeur du Label Smart / B.U digitale et innovante (2008-2016)

Création d'une Business Unit innovante sur un marché en profonde transformation / P&L €25m

- Management des équipes marketing, contenus et media comprenant 15 personnes
- Développement de partenariats media majeurs pour accroître les revenus et faire gagner en audience et notoriété les artistes du Label, transformation digitale
- Forte attractivité permettant de signer des artistes majeurs

Résultats :

- . Une moyenne de 18% d'Operating Ebit atteinte sur une durée 8 ans : environ 3,5M€

d'Operating Profit par an

. Augmentation forte de la notoriété du label, ainsi que de ses parts de marché (5% de PDM du marché français au pic)

. Amélioration de la rentabilité, des revenus du label et des services aux artistes (création d'un catalogue digital - pic à 5,2M€ d'Ebit en 2010)

. Mise en place de synergies au sein du groupe Sony dans les négociations internationales de droits musicaux

janv. 2006 / janv. 2008 Directeur du Strategic Marketing Group

SONY BMG, Clichy, France

Management de 4 départements, 25 personnes, P&L €100m, EBIT 35%

janv. 2003 / janv. 2006 Directeur Régional des ventes

Sony Music Entertainment / SONY BMG, Paris, France

janv. 2001 / janv. 2003 Responsable Trade Marketing

Sony Music Entertainment, Paris, France

janv. 1999 / janv. 2001 Chef des ventes

Sony Music Entertainment, Paris, France

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1998

Master Degree Marketing & Ventes - BAC+4

Kedge Business School (ESC Bordeaux) France

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

Français

CENTRES D'INTERETS

Course à pied : A, Golf, Pratique amateur