



IT & Digital Business Designer


Accompagne les individus & les entreprises sur le digital comme levier de leur développement

Désormais toutes les entreprises sont des entreprises logicielles. J'utilise le design thinking pour améliorer, l'attractivité (je renforce la proposition de valeur au digital), la différenciation (je m'appuie sur le digital pour produire l'enchantement dans l'expérience client) et la compétitivité (j'infuse le digital dans les modes de travail et processus métier), pour amener l'entreprise à devenir agile, flexible, performante et apprenante. Je conçois avec une approche holistique et j'exécute avec le souci de l'expérience utilisateur/client.

CONSULTANT IT & DIGITAL BUSINESS (depuis 2012)

 SAVOIR-FAIRE & Cie (depuis 2012) – Transformation Digitale/Management de Transition

Optimise l'usage des ressources humaines et technologiques pour gagner dans un contexte incertain et mouvant, en faisant levier sur les technologies Cloud, IoT, A.I. pour améliorer la vélocité des organisations.

 INNOCHERCHE (depuis 2013) – Ambassadeur-Conférencier, co-fondateur-animateur du ThinkTank blockchain

Conférencier en Design Thinking, outils, méthodes, collaboration et transformation numérique des entreprises.



GROUPE LA POSTE (2014-2016) – Directeur de la Confiance Numérique
250.000 collaborateurs/40 pays /22M€ – Branche numérique (5000 collaborateurs, 500 m€ de CA)

Développement d'une stratégie de plateforme et d'un écosystème, pivotement du business model.

STRATÈGE - BUSINESS DEVELOPPEUR (1999-2012)



ADOBE (2008-2012) – Directeur Alliances Stratégiques Europe
9.000 collaborateurs/39 pays/\$4.2M – Digital Media & Digital Marketing

Crée les alliances stratégiques en Europe avec les clients/partenaires clé (BBC, Bertelsmann, Publicis Groupe), assure l'adoption des technologies Internet Adobe au cœur de nouvelles offres de vidéo Internet.



NDS-NEWSCORP (CISCO) (2004-2007) – VP Produits Grands Public, VP Marketing & Stratégie Logicielle
6.000 collaborateurs/13 pays/\$660m – TV Numérique et Médias

Re-construit et dirige le marketing et les relations constructeurs dans l'écosystème de la télévision Digitale.



GEMALTO (1999-2004) – Directeur Business Développement Télécom, VP Stratégie Télécom
8.000 collaborateurs/43 pays/\$1M – Télécoms Mobiles & Sécurité

Crée l'activité de business développement. Orchestre l'étude et la promotion d'un nouveau modèles économiques centrés sur la SIM dans l'écosystème Internet Mobile (paiement, commerce mobile, confiance).

MARKETEUR - EXPERT TECHNIQUE (1987-1998)



APPLE (1990-1998) – Ingénieur Système, Responsable du Consulting, Responsable Business Développement
14,000 collaborateurs/60 pays/\$8M – Informatique d'entreprise & informatique de production des médias

Conduit l'évolution des systèmes de production/distribution de l'industrie de l'édition vers le tout numérique en Europe. Conférencier pour le siège US en Europe et au Moyen-Orient.



ATOS (1987-1989) – Responsable technique avant-vente
2,500 collaborateurs/6 pays/\$500m – Intégrateur de systèmes et opérateur de compensations inter-bancaires.

Sécurise un contrat de 1m€ avec la Caisse des Dépôts en 5 jours, et dirige la mise en œuvre.

EDUCATION

PROFESSIONNELLE – INSEAD 2004: Telecom Strategy & Marketing programme – STANFORD BUSINESS SCHOOL 2001: Reinventures programme – LONDON BUSINESS SCHOOL 1995: Apple sales & marketing programme.

SCOLAIRE – UNIVERSITE PARIS XIII, DUT Informatique – LYCEE VAUBAN COURBEVOIE, BTS Bureau d'études.

3 co-crédation de brevets (télécoms mobile & sécurité)

Anglais & Français : courants

COMPÉTENCES

ORCHESTRE – Management directe et transversal en environnement multiculturel. Expérience internationales opérationnelle (Europe, USA, Asie, M-O) en ventes, marketing, consulting, stratégie & business développement dans l'économie numérique (médias, mobile, Internet, "social business"). Capacité à vendre et mettre en œuvre des solutions complexes.

- Etabli un relationnel au niveau CxO avec les agences digitales, les diffuseurs et les éditeurs-distributeurs [Adobe]
- Refond le marketing et les fondamentaux (outils de vente, démonstrations, présence salons, intranet) [Newscorp]
- Lance l'activité de business development et construit la stratégie autour de la SIM pour l'internet mobile [Gemalto]

PLANNIFIE & MET EN ŒUVRE – Sur les marchés B2B & B2B2C, dirige tous les aspects de projets ambitieux : analyse contextuelle, design/optimisation de business model, définition de stratégie, identification/mobilisation des ressources.

- Co-orchestre le déploiement massif du service vidéo replay BBC iPlayer (12% du trafic Internet UK journalier) [Adobe]
- Conduit RTL Group à adopter des technologies Adobe (M6 surpasse son principal compétiteur en un an) [Adobe]
- Propose & dirige le Project T2R de la commission Européenne (avec Orange, Vodafone, RBS, HSBC) : 600K€ [Gemalto]

DEVELOPPE – Vend et met en œuvre des solutions digitales complexes. Pilote la transformation des organisations, pour tirer profit des opportunités créées par la mutation de notre société, dû au déploiement massif de technologies digitales.

- Conduit avec succès l'acceptation par la CGT du Livre de la production Digitale chez Hersant, ouvrant ainsi un large marché pour Apple en France, puis partout en Europe et au Moyen Orient [Apple]
- Construit la relation avec la direction générale de Nokia, et développe des partenariats avec Orange & Vodafone [Gemalto]

PRODUIT & PRESENTE – Evangélise, produit et réalise des présentations techniques. Définit de nouvelles offres, de nouvelles manières de travailler, en utilisant les nouvelles technologies digitales et sociales.

- Dirige la production du keynote de Steve Job lors d'Apple Expo Paris'98 [Apple]
- Réalise le « forum de l'édition électronique 1994 » avec 2 ministres, le président du Sénat et le PDG d'Apple [Apple]
- Présentateur de Keynotes pour des conférences développeurs [Gemalto/Apple]

PERSONALITÉ & PROFIL

Influenceur de groupes et leader d'opinion chargé en énergie. Bâtisseur avec une attitude positive, visant à vaincre les obstacles internes et externes, pour trouver le moyen de réaliser des projets ambitieux, convaincre les clients d'adopter des plateformes digitales, et maximiser leur satisfaction.

Intérêts : Interactions humaines, famille, progrès/apprentissage permanent, éducation, films, musique.