



Laurent DEL BRACCIO

PRODUCT MANAGER

Product Manager confirmé (+6 ans d'exp.), je combine une solide expérience managériale (encadrement de 12 collaborateurs) à une expertise SaaS B2B. Mon parcours est marqué par le pilotage de refontes stratégiques ayant généré +35% de volume d'événements. Mon objectif, structurer les équipes pour industrialiser le delivery et garantir une croissance rentable.



dbraccio.laurent@gmail.com



Taverny (95150)



06 49 95 50 51

Réseau social

@laurentdelbraccio

Hard Skills

**Gestion de produit
(Roadmap/Backlog)**

**Management cross-
fonctionnel**

Analyse de données

Soft Skills

Autonomie

Rigueur

Esprit d'équipe

Outils

Figma

Github

Notion

Formations

Chef de projet digital

*Ifocop Paris 11 2020
(8mois)*

**Technicien études du
bâtiment**

Afpa Beauvais 2011 à 2012

**Brevet d'Etat
d'Educateur sportif 1er
degré**

*IEMS école du sport Paris
2001 à 2003*

Centres d'intérêt

Bricolage

**Football 14 ans de
pratique (joueur puis
entraîneur)**

Tennis

Expériences professionnelles

- **Product Manager (Lead Squad)** Depuis juillet 2021 (4 ans+)

Wisembly by Mediactive Group, Paris 10

Refonte et scaling d'une solution SaaS B2B événementielle (All-in-one).

- Transformation complète de la plateforme SaaS (migration legacy vers architecture moderne) pour supporter la croissance. Résultat : Hausse de **+35%** du volume d'événements gérés et repositionnement "All-in-one" sur le marché
- Collaboration étroite en binôme avec le Lead Designer (User flows, Prototypage Figma) et animation d'ateliers clients pour valider les hypothèses avant développement, garantissant l'adoption immédiate des nouvelles features
- Gestion du backlog et des sprints en lien direct avec les développeurs. Arbitrage constant entre livraison de valeur (features) et réduction de la dette technique pour assurer la robustesse et la sécurité de la plateforme
- Construction et alignement de la roadmap trimestrielle avec les équipes Sales et Customer Success. Priorisation des développements basée sur l'impact business (ROI) et la rétention client

- **Responsable de Business Unit (Manager)** De mars 2016 à juin 2019 (3 ans+)

CASTORAMA FRANCE, Creil

*Gestion d'un centre de profit de **6M€** et leadership d'équipe.*

- Recrutement, formation et management direct de **12 collaborateurs**. Développement de la culture du résultat et de l'autonomie
- Responsable d'un P&L de **6M€**. Analyse des KPIs de vente et mise en place de plans d'actions correctifs
- Participation aux décisions du magasin en Comité de direction
- Mise en place d'un workflow de relance de devis déployé au niveau régional
- Action opérationnelle dans le but d'améliorer le taux de satisfaction client en zone de retrait marchandises

Mon parcours digital

- **Product Owner** De janvier 2021 à mars 2021 (2 mois)

JOIN LION, Paris 11

Projet : **Conception d'une application pour les restaurateurs afin de s'approvisionner en produits frais et bio auprès des agriculteurs locaux.**

- Adopter une culture produit forte et comprendre tous les enjeux clefs de la création de produit
- Création d'un produit customer-centric
- Intégrer les outils de l'agilité : backlog, roadmap, sprint
- Apprendre à prototyper son produit sans coder