

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER BUSINESS
 DEVELOPMENT MANAGER Work Experience BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER
 BRANDWIRE NYC - New York, NY February 2013 to October 2014 Agence de marketing digital
 pour retailers spécialisés (Roche Bobois Paris, Jacadi, Madura) ? Développement commercial
 Mise en place d'une stratégie commerciale et tarifaire portée sur des enjeux de conquête. Dé-
 veloppement d'un portefeuille clients grands comptes: +120% des objectifs réalisés en n+1. Géné-
 ration de prospects qualifiés au travers de la prospection et de la construction d'un réseau durable de
 400 décideurs sur les segments cibles en 18 mois. Identification des parties prenantes et compré-
 hension des enjeux clients. Gestion du cycle de vente jusqu'à la contractualisation avec le top exé-
 cutif (DG/ DAF/ DSI / DM). Mise en place de partenariats commerciaux débouchant sur la
 signature de nouveaux contrats. Résultats: Rachat de l'agence par Barker en 07/2014 pour la
 consolidation de sa branche digitale. ? Marketing Elaboration des plaquettes commerciales avec
 une approche par les bénéfices. Suivi et mise à jour des bases de données commerciales (CRM).
 Création d'un reporting adapté au management interne. Présentation de l'entreprise et de ses
 services au sein de différents colloques et séminaires (UbiFrance, Salons Retail, Meetup). IT
 PROJECT MANAGER CAPGEMINI - Lille (59) May 2011 to January 2013 Gestion d'un portefeuille
 projets IT pour le compte de Castorama (France-Russie-Asie-UK) sur les domaines Web, CMS,
 E-Commerce, Développement, Marketing Coordination d'équipes transverses sur plusieurs projets
 (50 k - 500 K) depuis la collecte des besoins jusqu'à la livraison de la solution et sa formation au
 client -100% de réussite Définition et suivi quotidien des plans d'actions, livrables, risques et
 allocation des ressources avec engagement coût / qualité / délai - Elaboration et suivi de planning détaillé sur MS Project. Préparation et animation des comités projet, de pilotage (clients) et relation
 fournisseurs. Suivi hebdomadaire des indicateurs de performance: atterrissage budgétaire, report
 des actions réalisées et à faire, problèmes rencontrés, revue des jalons. Utilisation de la méthodologie
 projet Prince 2: Business Case, analyse financière, Change & Risk management. DEVELOPER
 JUNIOR EASTMAN CORP March 2010 to September 2010 Responsable du développement opé-
 rationnel d'un centre de conférence: analyse sectorielle, rédaction du business model (process

modeling / proposition de valeur/ analyse financière / plan marketing). Prospection des clients par l'organisation d'événements de relation publique et campagne web. Coordination des prestataires IT pour le développement du site web. ASSISTANT BUSINESS PROJECT - Lille (59) May 2009 to February 2010 LEROY MERLIN Modernisation du Service Après-vente au niveau national Participation au développement d'un ERP pour le SAV (CRM/ Dashboard/ Quality reports). Organisation des workshops de recueil besoins avec l'utilisateur. Responsable des tests utilisateurs (UAT): rédaction du plan de tests, organisation des recettes, formation à l'outil. Chargé de communication web interne: administrateur Intranet, standardisation des processus de communication, promotion du service SAV au siège. Education Master in Management Entrepreneurial SKEMA BUSINESS SCHOOL - Lille (59) 2007 to 2011 DUT in Technique de Commercialisation IUT PARIS V DESCARTES - Paris (75) 2005 to 2007 BAC in Scientifique Lycée J. Amyot - Auxerre (89) 2005 Skills Anglais courant, stratégie Go to Market, prospection, négociation, retail, SaaS, réseau, gestion de projet, digital, e-commerce Links <http://linkedin.com/jgroger>

Name: Steven Faulkner Jr.

Email: nancycowan@example.org

Phone: 648.655.6928x08289