

Pierre-Antoine Brau Arnauty

Marketing-Communication / Commercial Director B2B/B2C - Energie & Services Habitat et à la Personne innovants

pabrauarnauty@yahoo.com

Summary

Au service d'enseignes nationales et de réseaux commerciaux, j'ai acquis une expertise dans les fonctions marketing - communication (digital/print) et développement commercial en retail et e-commerce dans les univers des services à l'habitat, de l'énergie & équipement en second - œuvre bâtiment et services à la personne

Je contribue à concevoir et décliner des stratégies d'acquisition et de fidélisation marketing multicanal, à implémenter des relais de croissance, à créer de la valeur

Orienté business et résultats, j'ai le goût de l'innovation, j'aime comprendre les parcours client puis passer de la réflexion à l'action en accompagnant la réalisation de nouveaux projets. J'apprécie de transformer des concepts techniques en des produits/services utiles, pérennes et rentables, adaptés aux attentes des clients et aux réseaux de distribution

Créatif et enthousiaste, je suis pragmatique, dynamique, agile & passionné par les best practices et les nouvelles tendances e-commerce.

Vous souhaitez lancer de nouvelles offres ON/OFF, accroître votre notoriété, développer votre activité ? Parlons-en !

Marketing stratégique & opérationnel - Marketing digital & communication - Management de marques
Définition offres - Mix marketing - Lancement produits & services - Segmentation, expérience clients
Marketing direct - Trade Marketing - Inbound/Outbound - Sites internet corporate & de proximité
Digital Media - E-commerce - Display - Affiliation - Linkbaiting - Retargeting - Up/ Cross sell
- Promotion ventes - Plan média - Omnicanal - Gestion projets - Partenariats commerciaux -
Management

Services à la personne, services & équipement habitat - Energie - Maintenance / travaux chauffage
Second oeuvre habitat - Maison intelligente - Solutions, services, efficacité énergétique -Energie
Renouvelable - Chauffage - Economies d'énergie - Maîtrise des consommations chauffage et eau -
Bornes véhicules électriques - Facilities management - Études consommation d'énergie

Experience

Directeur Commercial at Ceren

January 2018 - Present

Directeur Acquisition & Partenariats Commerciaux Services à la Personne : Séniors/Silver Economie
at Le Groupe La Poste

May 2017 - December 2017 (8 months)

Directeur Marketing

February 2017 - May 2017 (4 months)

Responsable Marketing et Communication at Proxiserve - Veolia Habitat Services

2005 - 2016 (12 years)

Proxiserve - Veolia Habitat Services, leader français des services à l'habitat avec un réseau intégré de 110 agences en France, 3200 personnes, CA : 234 M€

- Elaboration des plans marketing annuels
- Définition, lancement et commercialisation de nouvelles offres B2C et B2B2C: contrats entretien chaudières, packs chaudières, solutions énergies renouvelables (ENR), solutions de maîtrise des consommations eau et chauffage, fourniture et pose de bornes pour véhicules électriques...
- Conception d'outils de communication, de promotion et d'aide à la vente innovants print et digital
- Lancement, gestion et développement de sites internet institutionnels et marchands; de mini-sites internet de proximité B2C, animation de réseaux sociaux
- Campagnes d'acquisition et de gestion des leads particuliers et professionnels
- Management des marques Veolia Habitat Services et Proxiserve: naming, chartes identités visuelles, branding, promotion ; gestion des relations presse, des foires et salons; communication interne
- Pilotage national de partenariats commerciaux : création et animation (en charge du partenariat Edf Bleu Ciel - Professionnel Solutions Habitat d'Edf depuis 2008): énergéticiens, fabricants, assistants, acteurs immobiliers, courtiers, plateformes d'intermédiation, prestataires financiers...)
- Veille concurrentielle, benchmark
- Relais commercial et marketing avec les agences B2C et B2B, les Directions Régionales, les partenaires et fournisseurs

Directeur Développement Commercial Ile-de-France at Proxiserve - Veolia Habitat Services (Groupe Veolia)

2003 - 2005 (3 years)

Proxiserve - Veolia Habitat Services, 1ère force de maintenance et de travaux à domicile au service de l'eau, de l'énergie et du chauffage - 110 agences, 3200 personnes, CA : 234 M€

- Conception des plans de développement commerciaux et marketing régionaux

- Optimisation du réseau de distribution (sectorisation agences)
- Gestion de la relation clients particuliers
- Refonte de la politique tarifaire régionale
- Développement de partenariats régionaux
- Management de chefs d'agence et de leurs équipes de vente (150 collaborateurs)

Responsable Marketing at Carte et Services - Afone

2001 - 2002 (2 years)

Prestataire de services monétiques, 750 personnes, CA: 82 M€

- Elaboration du plan marketing annuel des marchés Banques - Monéo - Fidélité et Santé
- Repositionnement des offres produits et services
- Refonte de la tarification et du catalogue produits
- Coordination avec la Direction Commerciale et les directions supports
- Management d'une équipe de 2 personnes

Chef de Produit Senior at Primagaz

1998 - 2001 (4 years)

Groupe SHV GAS, leader mondial de la distribution de GPL, 950 personnes, CA: 460 M€

- Lancement et gestion du développement national d'une nouvelle bouteille de gaz butane et propane grand-public de 6 kgs: Twiny
- Conception des plans marketing annuels, mise en oeuvre et contrôle du mix-marketing
- Elaboration des outils d'aides à la vente, de co-branding, de trade-marketing et de fidélisation
- Définition et gestion des plans média (presse, affichage, tv, radio) et hors média (promotion des ventes, sponsoring, relations presse, foires et salons grand-public et professionnels)

Responsable Marché Habitat Particuliers at Primagaz

1996 - 1998 (3 years)

Groupe SHV GAS, leader mondial de la distribution de GPL, 950 personnes, CA: 460 M€

- Animation et gestion d'un marché national de 150 000 clients particuliers
- Référencement, négociation, développement et animation d'accords grands-comptes nationaux avec les centrales d'achat des Grandes Surfaces de Bricolage (Leroy-Merlin, Castorama...), négoce (Brosette, Cédéo...) et circuit traditionnel
- Création de partenariats avec des réseaux nationaux de prescripteurs
- Conception et déploiement d'une politique nationale de fidélisation clients
- Management de 5 Responsables de Marché Régionaux

Responsable du Développement Franchise Equipement Habitat

1990 - 1996 (7 years)

Franchiseur pour l'équipement du second-oeuvre de la maison (Chauffage, Plomberie, Electricité, Climatisation), 20 personnes, CA : 3 M€ (filiale de Primagaz)

- Recrutement et animation de 110 franchisés
- Restructuration et dynamisation du réseau de distribution
- Développement d'un réseau commercial hors franchise auprès de constructeurs de maisons individuelles
- Elaboration de campagnes de conquête de franchisés et d'outils de conquête et fidélisation BtoC pour les franchisés
- Création de commissions de franchisés, animation de sessions de formation commerciales
- En charge des salons professionnels et grand - public; des conventions régionales et nationales; des relations presse
- Mise en place et gestion des partenariats commerciaux : Primagaz, Gaz de France, Solféa, Leroy-Merlin...
- Management d'une équipe commerciale de 6 personnes

Education

IDRAC Business school

Master Marketing et Gestion des Entreprises, Marketing, 1984 - 1987

IGC

Master Marketing et Communication, 1988

Pierre-Antoine Brau Arnauty

Marketing-Communication / Commercial Director B2B/B2C - Energie & Services Habitat et à la Personne innovants

pabrauarnauty@yahoo.com



[Contact Pierre-Antoine on LinkedIn](#)