






Cyril de Saint Paul

TRANSFORMATION DIGITALE

RÉSUMÉ

J'ai un profil digital très orienté agence. Aujourd'hui j'aimerais accompagner la transformation interne d'un annonceur

CONTACT

 Lyon
 cyrildesaintpaul@gmail.com
 06 64 16 77 73

VALEURS AJOUTÉES

Stratégie

Mise en place d'un plan de compte
Management de P&L
Création de nouvelles offres/projets
Veille concurrentielle

Opérationnel

Méthodologie AGILE
Automatisation des process
Gestion de relation client
Animation ateliers
Expertise : Wordpress, Outils CRM et marketing automation

Réseau et notoriété

30K contacts LinkedIn
Conférencier digitale
Coaching de startups et PME

LOISIRS

Sport : Triathlon, marathon, basketball

Digital : création de site internet

Projets : vente de montres, fabrication et vente de rhum arrangés

EXPÉRIENCES

2023 - EN POSTE DIRECTEUR BUSINESS (COMMERCIAL ET MARKETING)

TooSmart

- Reprise de la stratégie business développement (web et terrain)
- Vente de projet (prospection, négociation)
- Management de l'équipe
- Représentation extérieure et web

Bilan : en cours > parlons en !

2017 - 2023 DIRECTEUR COMMERCIAL

Limpide

- Création et gestion de la stratégie commerciale et marketing
- Sélection des projets
- Recrutement de l'équipe
- Création agence Lyon
- Participation à la stratégie de croissance externe

Bilan : entreprise passée de 14 à 60 collaborateurs

2015 - 2017 DIRECTEUR ASSOCIÉ

iceRoll

- Événementiel : gestion de l'équipe de 4 commerciaux (+30 iceRollers) + gestion logistique
- Digital : mise en place de la stratégie site et réseaux
- Franchise : vente de licences de marque iceRoll + génération de leads

Bilan : 130 K€ de CA réalisé / an, 165 nouveaux clients événementiels apportés, 2 franchises, vendues, 20 recrutements

2015 CHEF DE PROJET E-MARKETING

Les Echos

- Développement du CA du site : www.annonces-legales.fr par les partenariats (NetPME, APCE, Legalife...)
- Gestion des mises en avant de nos clients + générations de leads sur www.lesechosdelafranchise.com

Bilan : CA annuel des 2 plateformes : 5 millions d'euros

2014 CHEF DE PROJET WEB

La Tribune

- Gestion des partenariats : prospection, entretien des partenariats déjà signés, vente de visibilité web
- Organisation et mise en place des campagnes de communication (Display, Emailing...)

Bilan : gestion du portefeuille en place : 30K€, apport de nouveaux partenaires : 30K€

FORMATION

2009 - 2013 : Licence de Gestion, UVSQ (Groupe IAE)

2013 - 2015 : Master innovation digitale, Paris XIII (Groupe La Sorbonne)