

STRATEGIE
NUMÉRIQUE

EXPÉRIENCE
ECOMMERCE

LEADERSHIP
PRODUIT

Clotaire Desseaux

15 ans à construire, migrer et accélérer des écosystèmes numériques : de KPMG Paris à l'hôtellerie 5 étoiles d'Abu Dhabi, jusqu'aux agences et retailers de Montréal. Un profil hybride forgé par la conviction que la croissance durable naît là où la stratégie d'affaires rencontre la maîtrise technique.

Janvier 2024 – Aujourd'hui

STRATÈGE NUMÉRIQUE –

O2 Commerce, Montréal (QC)

- + O2 Commerce est une agence numérique qui conçoit et optimise des expériences web axées sur les données, offre des services de conseil innovants et propose des solutions performantes conçus pour dynamiser les ventes, accroître l'acquisition client et enrichir l'expérience client

MISSIONS CLES :

- Restructurer l'offre du département Stratégie et Solutions Clients et assurer la gestion du changement, en collaboration avec TI, marketing, gestion de projet et ventes, pour renforcer les synergies inter équipes.
- Développer des stratégies eCommerce et MarTech innovantes pour les clients B2B et B2C, en collaboration avec tous les experts et les équipes du projet (PO/PM, TI, Marketing, Service client).
- Concevoir des stratégies numériques efficaces répondant aux objectifs d'affaires des clients.
- Réaliser des feuilles de route stratégiques et fonctionnelles en équipe avec les experts UX/UI (conception de sites transactionnels, refonte, solutions MarTech, migration de plateformes...).
- Participer à la prise de besoins des clients, définir leurs objectifs et les indicateurs de performance dans le but de les suivre, de les optimiser, et même de les dépasser.
- Bâtir des stratégies d'acquisition, d'engagement et de compétition, ainsi que réaliser des audits numériques afin d'orienter les recommandations vers l'atteinte de résultats à fort retour sur investissement.
- Mener des études utilisateurs et bonifier les parcours clients en étroite collaboration avec les spécialistes UX.
- Recommander des initiatives de marketing numérique.
- Supporter les équipes de vente en participant aux rencontres prévente et en animant des conférences dans un objectif de partage de connaissances et de génération de prospects.

Mars 2022 – Janvier 2024

GESTIONNAIRE E-COMMERCE / TRANSFORMATION NUMÉRIQUE –

Groupe Vision New Look, Montréal (QC)

- + Le Groupe Vision New Look est un important fournisseur de produits et services de soins oculaires au Canada avec un réseau de 390 magasins opérant principalement sous les bannières New Look Eyewear, Vogue Optical, Greiche & Scaff, Iris au Canada, et la bannière Edward Beiner en Floride.
- + Ce poste transverse a pour objectif d'accompagner la Transformation Numérique pour offrir une expérience omnicanale à ses clients dans chacune des bannières faisant partie du groupe.

MISSIONS CLES :

- Développer les ventes et la présence en ligne sur le marché canadien
- Diriger, piloter et mettre en œuvre les projets numérique et eCommerce entre les différentes équipes (TI, CRM, Marketing, Merchandising, Opérations...)
- Définition et mise en place de la migration de la plateforme eCommerce de Magento à Shopify en respectant les enjeux technologiques et budgétaires.
- Emettre des recommandations afin de supporter les prises de décisions et prioriser les projets à forte valeur ajoutée
- S'approprier la stratégie omnicanale, tant dans la plateforme que les stratégies numériques, pour supporter et générer la croissance planifiée
- Mesurer et analyser les performances du site web, des différents canaux d'acquisition et du contenu
- Supporter l'équipe marketing dans ses prises de décisions et tactiques afin de maximiser la rentabilité de nos canaux numériques dans un environnement omnicanal.

Mai 2020 – Mars 2022

SPECIALISTE E-BUSINESS – 2020 Technologies INC, Laval (QC)

- + éditeur de logiciels spécialisé en design d'intérieur et fabrication (100 M \$ et 900 employés). Reporting au Directeur e-business operations
- + Ce poste transverse a pour objectif d'accompagner la Transformation Numérique des activités B2B vers un business model 'SaaS'. En étroite collaboration avec l'équipe Business Strategies & Systems, marketing, ventes, les développeurs et l'équipe customer success

MISSIONS CLES :

- Développer les ventes et la présence en ligne pour divers segments de marché en Amérique du Nord, EMEA et APAC
- Mise en place et achèvement de la migration d'un Business Model de licence perpétuel vers un Abonnement de type SaaS avec revenus récurrents, organisation de la réussite client, processus de renouvellement automatisés, etc.

Janvier 2017 – Nov.2019

- Diriger la définition et la mise en œuvre des projets eBusiness entre les différentes équipes et Sales Managers nécessaires pour atteindre la vision définie.
- Identifier les lacunes et les opportunités, puis définir et exécuter le plan d'action pour améliorer l'expérience client et réaliser les objectifs de ventes
- Gestion de la plateforme e-Commerce à l'international

E-COMMERCE MANAGER – Rotana Hotels & Resorts – Beach Rotana Complex

- + Responsable du marketing et de la communication numérique des différentes marques (3 hôtels, 14 restaurants, plage privée) ce qui a permis de hisser la e-réputation du complexe parmi les meilleurs de la ville et généré des revenus via de nouveaux canaux.
- + Management d'une équipe marketing et organisation des tâches afin de délivrer les campagnes marketing en temps et en heure.

MISSIONS CLES :

- Elaboration d'une stratégie numérique complète qui a permis de placer le complexe comme chef de file de sa catégorie à Abu Dhabi et aux Emirats Arabes Unis.
- Gestion des campagnes de marketing numérique (Google Ads, Facebook/Instagram, sites partenaires, influenceurs, courriels). Ses campagnes ont permis d'attirer 30% de clients en plus, 63% de réservations en ligne supplémentaires et une augmentation de 87% de la base de données.
- Définition de la stratégie SEO/SEM/SMO
- Gestion du contenu des sites internet (rotana.com et rotanatimes.com)
- Elaboration et mise en place d'une stratégie numérique de pré-lancement d'un nouvel hôtel-appartement 5 étoiles (SEM, SEO, Google Ads, réseaux sociaux)

2015 – 2021

CO-FONDATEUR – The Higher Corp. SARL

- + Création et développement de la marketplace The Higher Corp et des différents sites comme thehighershops.com, geek-jewelry.com et plaid-clothing.com (sites e-commerce en drop shipping)
- + SEO / PR / Growth hacking / Analytics / UX / WordPress

2016 - 2017

CHEF DE PROJET MARKETING NUMERIQUE – InterContinental Abu Dhabi

- + Développement d'une stratégie de numérisation des activités marketing de l'hôtel afin de créer de nouveaux canaux de revenus (Stratégie SEO, réseaux sociaux, SEM, contenus)
- + Elaboration, exécution et contrôle des performances des différentes campagnes marketing (réservations en ligne, réseaux sociaux, Google Analytics, campagnes Google Ads)

MISSIONS CLES :

2015 - 2016

- Création du site ICAD.AE visant à promouvoir l'hôtel comme la destination gastronomique phare de la capitale. Le site a atterri dans la première page de Google en 4 mois pour « best restaurants in Abu Dhabi » et a connu une augmentation des visites de plus de 120% en 1 an.
- Mise en place d'un système de réservations en ligne des restaurants qui a permis d'augmenter le nombre de réservations de 67% et facilité le travail des employés en interne.

SPECIALISTE COMMERCE ELECTRONIQUE – InterContinental Abu Dhabi

- + Mise en place de solutions digitales afin d'améliorer le nombre de réservations et les revenus (campagnes numériques, infolettres, retargeting, réseaux sociaux).

MISSIONS CLES :

- Audit des différentes solutions en ligne déjà présentes, et recommandations à la directrice marketing.
- Création de contenu pour les réseaux sociaux (vidéos, photos, succès stories d'employés etc.)

2012 – 2014

BUSINESS DEVELOPER / ASSISTANT MARKETING – KPMG Paris (Alternance)

- + Gestion du CRM pour le département "middle markets" : data-mining, analyses Excel, segmentation, études sectorielles.
- + En charge de la communication interne du département (150 employés)
- + Préparation de dossiers de synthèse destinés aux associés (études, chiffres, profils des dirigeants et des entreprises etc...)

MISSIONS CLES :

- Etudes sectorielles annuelles qualitatives et quantitative sur le marché du livre en France et les performances financières des différentes maisons d'éditions.
- Segmentation des profils d'entreprises, prise de contact, et organisation de conférence privées B2B

Juillet 2013 – Aout 2013

GESTIONNAIRE DE CONTENUS – KPMG Nouvelle-Zélande (Echange international)

- + Gestion du contenu du site KPMG.CO.NZ et du site intranet dédié à la communication interne.

MISSIONS CLES :

- Création d'espaces intranet dédiés (SharePoint) pour chacun des services
- Publication de contenus et optimisations SEO pour le site internet

Juillet 2012 – Sept. 2012

RESPONSABLE FRANCOPHONE – Brandsupply – Amsterdam, Pays-Bas (Stage)

- + Développement commercial de la plateforme de crowdsourcing pour le marché francophone

MISSIONS CLES:

- Créations de pages web et traductions, relations publiques et presse, SEO, SMO
- Mise en place de partenariats clés (banques, imprimeurs, incubateurs)
- Service clients

2009 – 2011

ASSISTANT MARKETING – Groupe ITOP – Orsay, France (Alternance)

- + Aide à la mise en place d'un CRM pour l'entreprise en pleine croissance
- + Organisation et animation d'évènements B2B
- + Aide à la création d'un site e-commerce B2B (Prestashop) vendant des solutions pédagogiques pour la maternelle, le primaire et le secondaire

**DIPLOMES &
CERTIFICATIONS**

2011– 2014

- **MAITRISE EN MARKETING, SPECIALISATION NUMERIQUE**
INSEEC Business School of Paris

2009– 2011

- **DEC TECHNIQUE, TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**
Université de Versailles / Saint-Quentin en Yvelines

2007- 2009

- **DIPLOME D'ETUDES COLLEGIALES- ECONOMIQUE ET SOCIAL**
Lycée Sarcey, Dourdan

CERTIFICATIONS

- + Full Stack Engineer - Codecademy
- + Google Adwords
- + Google Analytics
- + Harvard Manage Mentor: Change Management & Presentation Skills

COMPETENCES &

- + Français natif
- + Anglais bilingue
- + Espagnol intermédiaire
- + Notions de Tagalog
- + NextJS, React, Javascript, CSS, SQL
- + CRM/CDP
- + CMS (Sanity, Contentful, ContentStack)
- + eCommerce Platform (Cleverbridge, Magento, Shopify...BigCommerce, CommerceTols)
- + Adobe Photoshop / InDesign / Illustrator
- + SEO / SEM / SMO
- + Microsoft Dynamics (Azure, 365, Power Automate...)
- + JIRA

DEVELOPPEMENT PERSONNEL & HOBBIES

- + Création de divers sites internet (copycat.ae / ufeabudhabi.com / thehighershops.com)
- + Co-fondateur de The Higher Corp SARL
- + Vice-Président de L'Union des Français de L'Etranger d'Abu Dhabi
- + Création d'une association e-sport visant à promouvoir les sports électroniques au grand public. Dorénavant intégrée dans une plus grosse structure e-sport. En charge du site internet et des sponsors

