

DIRECTEUR DIGITAL E-COMMERCE

LAURENT BOUSQUET



CONTACT

06 18 44 69 13

lbousquet02@gmail.com

MOBILITE

FRANCE

FORMATION

ESCEM

Ecole de commerce Orléans

Promotion 2000

ANGLAIS

Formation Berlitz fin 2017

Bulats Niveau B2

Equivalent TOEIC : 785 points

LOISIRS

AUTOMOBILE

Karting

Propriétaire d'une 205 GTI 1,9

Collection de 300 miniatures

GASTRONOMIE

Stage Paul Bocuse

Cuisine, pâtisserie, boulangerie

Vins & spiritueux

Le roi du croissant au beurre

REFERENCES

Disponible sur :
www.laurent-bousquet.fr

PRESENTATION

Véritable intrapreneur avec 18 années d'expérience, j'ai une vision 360° du numérique. De la transformation digitale d'un Groupe à la mise en place d'une stratégie e-commerce, je relève tous les défis. J'ai envie aujourd'hui d'un poste challengeant où je pourrai prendre en main une activité e-commerce et digitale.

EXPERIENCES

DIRECTEUR E-COMMERCE & DIGITAL

SPEEDWAY (CA 16M€ - 50 pers) vente d'accessoires & d'équipement moto

2018 – à ce jour – LA CIOTAT

Mission 1 - Stratégie marketing et commerciale online

Mission 2 - Stratégie omnicanal

Mission 3 - Gestion du P&L e-commerce et optimisation de la marge

Mission 4 - Stratégie d'acquisition, de transformation et de fidélisation

Mission 5 - Coordination et management des équipes

DIRECTEUR DIGITAL

Visiativ (CA 110M€ - 500 pers) édite et commercialise des logiciels

2016 – 2017 (1 an) - LYON

Mission 1 - Accélérer la transformation digitale du Groupe

Mission 2 - Conception et déploiement de la stratégie d'acquisition

Résultats - Création de nouveaux process digitaux. Formation et accompagnement des collaborateurs. SEO, SEA, SMO, E-CRM.

DIRECTEUR DEVELOPPEMENT E-COMMERCE

LDLC (CA 285M€ - 500 pers) Pure Player online de matériel informatique

2010 – 2016 (6 ans) - LYON

Mission 1 - Développement de l'activité E-commerce BtoB & BtoC

Mission 2 - Définition et mise en place d'une stratégie omnicanal

Mission 3 - Conception et déploiement de la stratégie d'acquisition

Mission 4 - Refonte et évolution des sites. Direction de projets

Mission 5 - Recrutement et management de 10 personnes

Résultats - 60 millions d'euros supplémentaires en 6 ans

DIRECTEUR SEO

Cobalink (CA 6,5M€ - 50 pers) Régie publicitaire et édition de sites internet

2009 – 2010 (1 an) - TOULON

Mission 1 - Définition et mise en place de stratégies seo

Mission 2 - Lancement d'un site e-commerce

Mission 3 - Optimisation ergonomie et transformation

Mission 4 - Management développeurs et rédacteurs

Résultats - entre 7 et 40% de progression du trafic selon les sites

CONSULTANT SEO

iProspect (CA 9M€ - 50 pers) Agence de marketing digital

2005 – 2009 (4 ans) - PARIS

Mission 1 - Définition des stratégies en accord avec les objectifs clients

Mission 2 - Audits, recommandations, accompagnement

Mission 3 - Optimisations de sites e-commerce, contenus, forums, vidéo...

(rueducommerce.fr, priceminister.com, aufeminin.com, inrs.fr...)

Résultats - Plus jolie perf : +10 millions de visites/trimestre (kewego.fr)

RESPONSABLE MARKETING

Pierre & Vacances (CA 1500M€ - 11000 pers) Leader de la location de vacances

2000 – 2005 (5 ans) - PARIS

Mission 1 - Refontes de sites e-commerce

Mission 2 - Définition et mise en place des stratégies d'acquisition & e-crm

Résultats - progression CA entre 15% et 30%

COMPETENCES

DIRECTION

Communicant transversal



Véritable intrapreneur



Culture du résultat



Team manager



Transformation digitale



E-COMMERCE

Stratégie BtoB, BtoC



Création, refonte de sites



Acquisition de trafic



Conversion omnicanal



Fidélisation clients



EXPERTISE

Sea et E-crm



Sea et réseaux sociaux



Affiliation et display



Chaine de valeurs



Formation collaborateurs

