

Jean Baptiste Niveau

★ Marketing Digital ★ Lead Generation ★ Inbound Marketing ★ Directeur Commercial ★ Manager de Transition ★



47 ans - Permis de conduire - Courbevoie (92400) France

Stratégie Digitale

Lead Generation

Inbound Marketing

Management de Transition

Directeur Commercial

CONTACT

☎ 0 660 753 736

✉ jb2@jbniveau.com

🌐 jean.baptiste.niveau

PRÉSENTATION

Avec plus de 15 ans d'expérience comme Intrapreneur et Entrepreneur, j'ai acquis une solide expertise en business développement dans le secteur du BtoB

Depuis plusieurs années maintenant, j'accompagne des actionnaires et des dirigeants dans le développement de leur entreprise.

COMPÉTENCES :

- Direction Opérationnelle & Stratégique
- Management et Pilotage Commercial Opérationnel
- Digital Marketing & le Produit
- Développement et l'Optimisation des Ventes

MES LIENS

in LinkedIn ↗ Viadeo 🐦 Twitter

EXPÉRIENCES

CEO

Geckoon - Depuis juillet 2020

- ▶ Cabinet de Conseil en Stratégie de Croissance
- ▶ On n'est pas là pour vous vendre un truc ... on est là pour chercher la cause du problème c'est bien plus efficace. On analyse toute la chaîne de valeur pour comprendre pourquoi les ventes sont en pannes. Et ensuite, on vous présente tous les leviers à actionner pour régler le problème.

Business Manager

ENGIE - Mars 2020 à juillet 2020

Missions : Remplacement du manager de la BU Offre Solaire BtoC (congés maternité) En charge du Marketing, Commercial, Bureau d'Etudes, Production 25 collaborateurs

Directeur Marketing Digital

Search Foresight - Mars 2019 à janvier 2020

- ▶ Mission : Développer la Lead Generation :
 - Elaborer une stratégie d'Inbound Marketing
 - Content Marketing - Lead Nurturing - Marketing Automation - Social Selling
 - Mettre en place un dispositif d'Outbound Sales
- ▶ Résultats :
 - Une migration de CRM (vers HubSpot)
 - Un nouveau site Web qui génère plus de 70 leads / mois
 - Des nouveaux clients issus de la Génération de Leads
 - Un catalogue rationalisé et optimisé
 - Lancement d'une nouvelle offre Data

Directeur des Opérations

Profideo - Janvier 2018 à février 2019

- ▶ Missions (management de transition)
 - Imaginer les "solutions de demain"
 - Accélérer le New Business
 - Elaborer une stratégie d'Inbound Marketing
 - Développer la Lead Generation
 - Mettre en place les outils d'aide à la vente
 - Optimiser l'organisation commerciale
 - Créer la Direction de la Relation Clients
- ▶ Résultats :
 - Des commerciaux formés au Social Selling et à la Lead Generation
 - Un nouveau site Web en ligne avec un trafic X2 (3 000 VU / mois et ce n'est que le début)
 - 25 nouveaux articles de Blog + 2 Livres Blanc
 - Une Lead Factory qui produit 30 contacts / mois
 - Des offres et solutions repositionnées
 - Un Customer Success Management mis en place
 - Migration vers un nouveau CRM (HubSpot)
 - +45% de CA New Business
- ▶ Périmètre : Innovation - Produit - Marketing - Commercial - Relation Clients

Consultant Marketing Digital

Infopro Digital - Septembre 2017 à décembre 2017

- ▶ Missions : (consulting)
 - Définir et mettre en place la stratégie pour le lancement de la solution « Marque Employeur »
- ▶ Résultats :
 - Rédaction d'un livre Blanc
 - Organisation de Webinars
 - Inbound Recruiting
 - Marketing Automation



Directeur Commercial & Marketing

Finexkap - Janvier 2017 à juin 2017



- ▶ Missions : (consulting)
 - Accompagner l'entreprise dans sa levée de fonds (série A)
 - Accélérer le développement commercial
- ▶ Résultats :
 - Optimisation de la Direction Commerciale (Inbound & Outbound stratégie, Sales Automation, Customer success)
 - +12% vs Q4 2016

Directeur des Opérations

Welkeys - Juin 2016 à septembre 2016



- ▶ Missions : (management de transition)
 - Structurer les différentes activités de l'entreprise (commercial, marketing, produit, RH, finance)
 - Accélérer le développement commercial
 - Préparer la 2ème levée de fonds
- ▶ Résultats :
 - Refonte complète du site Internet (rédaction CDC, appel d'offre, gestion de projet, ...)
 - Mise en place des différentes stratégies : commercial / marketing / produit / SEO-SEM
 - +100% sur le CA et le Trafic en 3 mois

Consultant Senior

Companeo - Janvier 2016 à avril 2016



- ▶ Missions : (consulting)
 - Audit de la Direction Commerciale et du Service Clients (organisation, process, produits, etc..) puis recommandation d'une nouvelle stratégie et d'un projet de développement auprès du ComEx
- ▶ Résultats :
 - Optimisation de la Direction Commerciale (Inbound & Outbound Sales, Account Manager, Customer Success)
 - Redéfinition du plan Marketing et de la Lead Generation
 - Mise en place d'un nouveau CRM (Saas), plan de comptes (grands comptes), dashboard, pipeline etc....

Directeur Commercial

Kompass International - Avril 2014 à juin 2015



- ▶ Missions : (management de transition) :
 - Restructurer l'entreprise dans le but d'une revente et d'un changement d'actionnaire
 - Réorganiser la Direction Commerciale dans le cadre de la nouvelle politique Digitale de Kompass
- ▶ Effectif encadré : 60 collaborateurs (6 managers – 46 commerciaux (30 Télévendeurs, 10 Commerciaux Terrain, 6 Commerciaux Grands Comptes) - 6 Chargés de Clientèle)
- ▶ Résultats :
 - Signature du « Biggest Deal » (340 K€)
 - Amélioration de la rentabilité de + 2M€
 - Réorganisation de la Direction Commerciale et création d'un Service Clients Outbound
 - Augmentation de la rentabilité et optimisation du cout des ventes
 - Création et lancement de nouveaux produits et nouveau pricing
 - Recrutement d'une nouvelle équipe managériale
 - Cession de l'entreprise au fond de retournement Verdoso

CEO et Co-Fondateur

Neo Avenue - Janvier 2012 à mars 2015 - CDI - Paris - France



- ▶ Création d'un réseau immobilier "on line"
 - Développement d'un site Internet proposant des services innovants et gratuits. (module d'estimation immobilière, carte des prix de l'immobilier, calechettes financières).
 - Stratégie, ventes, marketing, produits, IT, RH, PR, SEO/SEM.

- ▶ Résultats :
 - Levée de fonds de 300 K€.
 - Recrutement de 10 commerciaux.
 - Trafic site web : 15 000 visites par mois ==> 1 000 leads par mois.

Directeur Commercial

A Vendre A Louer - Novembre 2009 à juin 2011



- ▶ Missions : (management de transition)
 - Restructurer l'entreprise dans le but d'une revente et d'un changement d'actionnaire
 - Migration « Print to Web » de la filiale immobilière de PriceMinister
- ▶ Résultats :
 - 2009 : 5,5 M€ de CA et -700 K€ de résultats net.
 - 2010 : 5,1 M€ de CA et +220 K€ de résultats net.
 - 2011 : cession de l'entreprise au Groupe Pages Jaunes.

Directeur Digital

Spir Communication - Décembre 2008 à juin 2009



- ▶ Missions : (management de transition) :
 - Audit, définition et mise en place de la stratégie Digitale du Groupe Spir Communication.
- ▶ Effectif encadré : 550 collaborateurs (12 Directeurs Régionaux - 500 Commerciaux - 30 Télévendeurs)
- ▶ Résultats :
 - Développement de l'offre Internet du groupe sur 3 marchés : Immobilier, Automobile et Emploi
 - Gestion des partenariats (Google, 118-218) - Création des Départements Télévente en France et au Maroc (30 positions)
 - Plan de formation (500 commerciaux)
 - 11 M€ de CA en S1 2008

Directeur Commercial

eYeka - Septembre 2007 à septembre 2008 - CDI - Paris



Création et lancement de l'activité commerciale :

- Définition et mise en place la politique commerciale en France
- Elaboration du budget en accord avec le Business Plan
- Présentation au Comité de Direction (CEO & VC)
- Recrutement, formation des équipes commerciales
- Négociation des comptes stratégiques

Directeur Commercial

Monster - Janvier 2000 à février 2007 - CDI - Levallois Perret - France



Effectif encadré : 60 collaborateurs (4 Managers - 50 commerciaux (20 commerciaux & 30 télévendeurs) - 6 chargés de clientèle) Missions :

- Définition et mise en place de la stratégie commerciale au niveau France, Coordination des accords internationaux (25 pays).
- Organisation & Gestion Commerciale.
- Développement du CA
- Animation des ventes (séminaires et incentives), mise en place des systèmes de rémunération des commerciaux, fixation des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les 4 départements, recrutement, intégration, formation.

2005 : Head of Sales - Small & Medium Business

2004 : VP Sales - New Business

2001 : Sales Manager

2000 : Key Account Manager

COMPÉTENCES

Produit

- ▶ Création ou refonte de site Internet
- ▶ Rédaction de cahiers des charges

- ▶ Gestion de projets
- ▶ Création de produits

Management

- ▶ Commercial, Marketing, Produit, Service Clients, Télévente
- ▶ Management de transition
- ▶ Fusion – Acquisition (M&A)
- ▶ Forecast & Business Plan
- ▶ P&L

Marketing

- ▶ SEO & SEM
- ▶ Inbound Marketing
- ▶ Marketing & Sales Automation
- ▶ Lead Generation
- ▶ Social Selling

Commercial

- ▶ Stratégie Commerciale
- ▶ Définition des objectifs commerciaux
- ▶ Plan de comptes
- ▶ Business Développement
- ▶ Grands Comptes
- ▶ CA géré > 40 M€

FORMATIONS

Executive MBA - Stratégie Digitale

ISCPA - Institut Supérieur des Médias

Janvier 2019 à janvier 2020

Inbound Marketing - Content Marketing - SEO - SEA - Réseaux Sociaux - Acquisition & Conversion Trafic - Google Ads - Google Analytics - UX - WordPress

Maîtrise Administration Economiques et Sociales

Université Paris X

Octobre 1993 à juin 1997

Spécialisation : Analyse Financière

Mémoire : L'affacturage un nouveau moyen de financement