

126, rue Aristide Briand
92300 Levallois-PerretOffice : 0950 675 864
Mobile : 06 109 108 69

didier.chassaing@ksinus.net

⇒ **Compétences globales en marketing amont & opérationnel**

- Stratégie marketing, veille concurrence, études de marché
- Positionnement marketing, segmentation de marché, ciblage
- Gestion de portefeuille produits & services, spécification d'offre, cycle de vie
- Politique tarifaire, chaîne de valeurs, trade-off
- Géomarketing, zonification, politique de distribution, channel management
- Outils d'aide à la vente, communication, marketing direct, promotion, fidélisation
- E-marketing, site web, e-commerce, référencement, emailing, marketing viral

⇒ **Encadrement & management d'équipes**⇒ **Fondateur de l'agence conseil monDirecteurMarketing®**⇒ **Expert dans la structuration des réseaux de franchise****Formation Bac+5****Diplômes**

- **École Supérieure de Commerce** - DESCAF spécialisation Marketing, **major de promotion** Centre d'Enseignement & de Recherche Appliqués au Management, Sophia-Antipolis (1986 – 1989)
- Préparation HEC (1984 – 1986)
- **Baccalauréat Économique, mention Bien** - Lycée Saint Louis de Gonzague, Paris (1977 – 1984)

Langues

- **Français : langue maternelle**
- **Anglais : courant**
- Allemand : lu, parlé, écrit

Informatique

Word, Excel, Powerpoint, ...

12 ans en entreprise

2000-2002

Equant – Opérateur international de transmissions de données pour les entreprises
Senior Director (département de 28 cadres & ingénieurs)*Définition, positionnement & business planning d'une gamme de solutions Internet/Intranet packagées à destination du marché européen des PME*

- Scénarios de déploiement, construction de business plans à 5 ans, estimations de RoI
- Évaluation des technologies & fournisseurs, spécifications, conduite des projets d'ingénierie & de lancement
- Plan de partenariats en distribution indirecte, programme de marketing opérationnel & promotionnel



1999-2000

Oléane – Fournisseur d'accès Internet/Intranet & d'applications pour les entreprises
Chef de Groupe Marketing (7 cadres & ingénieurs)*Définition, positionnement & lancement d'une gamme de solutions Internet/Intranet packagées à destination du marché français des PME*

- Réflexions & définition du positionnement stratégique
- Élaboration du contenu de l'offre & de la gamme, politique tarifaire, comptes d'exploitation prévisionnels



1999

Transpac – Opérateur national de transmissions de données pour les entreprises
Chef de Groupe Marketing (5 cadres & ingénieurs)*Conception d'une offre de réseau privé virtuel sur les technologies Internet*

- Analyse des attentes du marché des entreprises, étude technico-financière
- Définition du périmètre fonctionnel & des niveaux de qualité de service



1998

Alcatel Business Systems Division – Équipementier en télécommunications
Senior Product Manager*Évaluation d'opportunités d'acquisition de startups dans les technologies de convergence*

- Visites & audit de fabricants & développeurs (USA, Israël, Europe)
- Évaluation des synergies & redondances avec le savoir-faire interne au groupe Alcatel

1997-1998

Élaboration d'un projet de lancement d'une nouvelle génération de systèmes de communication multimédia à destination du marché nord-américain des PME

- Analyses concurrence, veille marketing, positionnement concurrentiel, focus groups
- Construction des business plans, évaluation de RoI
- Contribution aux spécifications fonctionnelles
- Plan de recrutement & de partenariats sur canaux indirects

1991-1996

Chef de Marché / Chef de Groupe Marketing*Conception et mise en place d'un programme marketing pour une gamme de systèmes de communication à destination des marchés PME français & européen*

- Analyses concurrence, veille marketing, positionnement concurrentiel
- Élaboration du plan de formation, d'outils d'aide à la vente & d'argumentaires commerciaux
- Préparation du programme événementiel, des show-rooms, expositions & road shows
- Définition & mise en œuvre du plan de communication & de marketing direct



CONSULTANT SENIOR MARKETING AUPRÈS DE GRANDS GROUPES TÉLÉCOM & INTERNET

2006-2007



Direction de la Stratégie Groupe / Technocentre – Opérateur global de télécommunications

Contribution au positionnement marketing des nouvelles offres de convergence pour le marché européen des PME

- Structuration & mise en cohérence des produits dans un positionnement marketing d'ensemble, selon la vision clients
- Pilotage d'une étude des usages, élaboration de typologies initiant une nouvelle segmentation du marché par profils
- Création du concept de communication d'une offre du Technocentre (message, branding, argumentaire, scénarisation)

2004



Alcatel Fixed Solutions Division – Développeur d'applications de télécommunications

Recommandations stratégiques sur les attentes & l'intérêt du marché européen des PME pour des applications télécom/informatique de nouvelle génération

- Brainstorming & détermination de couples offre-segment dans une approche marketing sectorielle fondée sur les usages
- Analyses qualitatives auprès de clients finals & de distributeurs télécom & informatique du marché PME

2003



Opérateur national de télécommunications

Définition & positionnement d'offres & de services de téléphonie fixe à destination des marchés français résidentiel, professionnel & PME

- Élaboration du plan stratégique à 3 ans, business planning, plan d'offres, préparation des lancements
- Modélisation & ingénierie tarifaires, repositionnements prix, cohérence de gammes
- Etudes de marché, focus groups, pré-test de nouveaux services (SMS/MMS, terminaux, messagerie, contenus)



CONSEIL EN STRUCTURATION, DÉPLOIEMENT & MANAGEMENT DE RÉSEAUX DE FRANCHISE

2006-2007



Distributeur de produits d'énergie autonome

Accompagnement dans la modélisation du concept en vue de son développement en franchise

2005



Société de conception & commercialisation de crèmes glacées & produits frais d'origine italienne

Optimisation & accompagnement du déploiement en franchise

2005



Heineken France – Brasseur & distributeur de bières

Accompagnement à l'ouverture d'une boutique dans le cadre du nouveau concept "Culture Bière" destiné à la promotion de la bière & des usages associés

2005

Accompagnement dans la modélisation d'un nouveau concept de bar thématique "Casa del Campo" & la préparation de son déploiement en franchise

2004



Saint-Gobain Distribution – Réseau de distribution pour les professionnels du BTP

Recommandations pour le déploiement international du concept en franchise

2002-2009



CONSEIL MARKETING & CONDUITE DES OPÉRATIONS MARKETING DE TPE & PME

Accompagnement des dirigeants dans leur réflexion marketing, l'optimisation de leur marketing produit, l'élaboration d'un plan d'action & la réalisation des opérations de lancement, promotion, communication, acquisition, fidélisation, etc.

