

STÉPHANE PETITJEAN

Mobile : 06 60 65 67 98

Mail : spetitjean94@gmail.com

Ville : Saint Maur des Fossés

Site web : <https://spetitjean.fr/>

[Linkedin](#) - [Recommandations](#)



DIRECTEUR MARKETING & COMMUNICATION

Remettre en performance les équipes marketing com par l'engagement

Donner une direction > Structurer > Déclencher la mise en mouvement

COMPÉTENCES

Stratégie & Leadership

- Élaboration et pilotage **stratégies marketing** B2B & B2C
- Gestion** projets complexes, budgets, équipes pluridisciplinaires
- Alignement** marketing – ventes pour générer croissance et performance

Marques & Communication

- Développement, lancement et repositionnement de **marques**
- Conception et mise en œuvre de **plans de communication 360°**
- Construction** de narratifs différenciants et gestion de l'image de marque

Produit & Expérience client

- Go-to-market** et lancement de solutions SaaS, produits ou services innovants
- Définition de **parcours clients** et outils d'aide à la vente
- Pilotage de la **relation client** (CRM, fidélisation, NPS)

LANGUES ÉTRANGÈRES

- Anglais | Professionnel
- Espagnol | Notion de base

DIPLOMES

- Marketing Digital | ESCP Europe | 2015
- Mastère Marketing | Grenoble EM | 1999
- Certification Process Communication Model | 2019

INFORMATIQUE

Suite office
Trello
Canva
Notion
Slack
CRM (Salesforce)
Content marketing (meta ads)
IA générative : marketing de contenu, génération de lead, productivité personnelle

CENTRES D'INTÉRÊTS

- Vélo & Running** | Sportif de haut niveau : top 1% monde sur Strava (depuis 2022)
- Bénévolat** : Mentor chez Parrain par mille et Woork
- Jury** : Grenoble EM

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

> Directeur Marketing freelance - SP Conseil | Avril 2015 – Présent (10 ans)

Aider les entreprises dans leur développement stratégique, repositionnement ou transformation digitale

Résultat : Plusieurs entreprises accompagnées dans des secteurs variés : SaaS, service, formation, éducation, énergie, divertissement, associatif

• Directeur Marketing digital & Communication - IFA | 4 mois

Amplifier la stratégie marketing et communication, optimiser les outils digitaux & cycles ventes

Management : 3 collaborateurs. Budget géré : 105 k€

Setup & runup de la roadmap stratégique 2025. Élaboration du budget marketing / communication

Élaboration de la base de référence des buyers personas. Refonte plateforme de marque

Salesforce : amélioration parcours adhérent via campagnes emailing (acquisition et fidélisation)

Résultat : Position top leaders européen renforcée (+5% nouveaux adhérents)

Newsletter hebdomadaire (90% taux d'ouverture, +75% taux de clics : + 10% perf)

• Directeur Marketing & Digital - MILLIMAGES | 6 mois

Challenger les process en place et optimiser le canal de vente en ligne

Management : 8 collaborateurs. Budget géré : 1,2M€

Animation & développement communauté captive de 4,8M followers sur les réseaux sociaux

Restructuration boutique e-commerce. Monitoring KPIs. CA : 125 k€

Résultat : Optimisation coûts : 300 skus actives (-30%)

Signature partenariat France Éditions Dupuis (collection livre)

• Directeur Marketing - DATANUMIA, Groupe EDF | 19 mois

Segmenter le marché, structurer l'offre marketing B2B et renforcer fidélisation client (Customer Lifetime Value) via solution SaaS (40 000 utilisateurs)

Go to market 3 offres B2B (air, gaz et économie d'énergie)

Optimisation points de contacts utilisateurs (newsletter, site web, webinar...)

Offre de service utilisateurs enrichie via partenariats stratégiques

Résultat : Amélioration SLA (réponse sous 48H) et NPS (+10 pts)

2 partenariats RSE signés (Energic & My Troc)

• Directeur Marketing – KAHLER COMMUNICATIONS FRANCE | 19 mois

Piloter la stratégie marketing et l'innovation pour accélérer le go to market à l'international

Diversification & digitalisation offre de formation

Modernisation des outils existants et booster la notoriété de la marque en France

Résultat : Go to market d'1 app mobile, 1 web app & 3 sol. SaaS

Stratégie inbound marketing : + 1415 abonnés B2B organiques via webinars

> Directeur Marketing & Communication - GALILEO GROUPE | 2022 – 2024 (1 an & 10 mois)

Piloter la stratégie marketing et communication de 5 écoles (2 000 étudiants)

Management : 14 collaborateurs. Budget géré : 1 M€

Développement et optimisation actions digitales / événementielles pour maximiser recrutements, fidéliser

Résultat : NPS de 77 (+10%). En 2023 : +20% trafic (+63% conversion), JPOs : 400 inscrits en moyenne

33% de taux de présence, Lead acquisition : + de 30 000, e-reputation : 4,0 (+0,5 pts)

> Co-fondateur - SEEing | 2010 – 2015 (5 ans & 4 mois)

Startup SaaS spécialisée dans le matching affinitaire pour les recrutements

Créer et commercialiser une solution SaaS disruptive fiabilisant les recrutements

Pilotage stratégie marketing, product management et mise en place partenariats

Mise en place stratégie notoriété via concours d'innovation

Résultat : Clients grand compte : Accor, Elior, Croix Rouge, Danone, Allianz. CA : 500 k€

89% : taux reco candidats - 2013 : « Grand Prix de l'Innovation Numérique »

> Chef de produit Senior & Responsable Diversification - TF1 | 2006 – 2010 (4 ans)

Créer et gérer des gammes de jeux à succès

Management : 2 collaborateurs

Création concepts de jeu. Suivi du cycle de vie des produits. Élaboration plan de gamme à l'année

Lancement activité B2B et supervision projets spéciaux (sourcing, partenariats)

Résultat : 520k unités vendues, 5M€ CA (+166% PDM)

> Chef de produit Senior - UNIVERSAL MUSIC | 2002 – 2006 (5 ans)

Concevoir et déployer des projets marketing pour maximiser les ventes et l'audience des artistes

Résultat : CA : 2,3M€ (+155% vs plan). 45k clients actifs / top collections

Création réseau de distribution à l'international : Dom Tom, Maghreb, Canada

> Assistant Chef de produit - DELSEY | 2000 – 2002 (2 ans)

Contribuer au développement et à la commercialisation de nouvelles gammes

Résultat : 10 gammes commercialisées dans le retail (long courrier, casual et business)