

Franck GIROUDON

Lieu-dit le Poteau

42120 PERREUX

Mobile : 06 77 12 69 86

E-mail : fgiroudon@inooit.com

44 ans, né le 2 Septembre 1971.

Marié, 3 enfants.

Linked 



Entrepreneur et intrapreneur capitalisant 18 années d'expérience dans le e-commerce et les nouvelles technologies – Anglais courant.

Compétences clefs

- ♦ Création d'entreprise, rédaction de business plan, recherche de financement, management.
- ♦ Organiser, gérer et optimiser l'intégralité de la chaîne de valeur de l'e-commerce physique et digital.
- ♦ Gestion de projets complexes à l'international.
- ♦ Gestion de la relation client.
- ♦ Maîtrise de tous les leviers d'acquisition d'audience, de conversion et de rétention en B2B et B2C.

Expériences significatives

- ♦ Développement et industrialisation de société et d'activités sur Internet en très forte croissance.
- ♦ Mise en place et développement d'activités e-commerce en France et à l'international.
- ♦ Conduite du changement au travers de la mise en place de grands projets et des process liés (eCRM, offre produit, tests multivariés, plateformes de paiements, gestion de la fraude...).
- ♦ Management d'équipes pluridisciplinaires (marketing, techniques, opérations...) et multiculturelles.
- ♦ Développement de relations commerciales à haut niveau.
- ♦ Participation active à 2 levées de fonds de près de 20M€ cumulés.

Secteurs d'activité

- ♦ E-santé, E-Commerce, E-CRM et E-marketing.
- ♦ Construction informatique grand public.
- ♦ Edition, production & distribution de jeux vidéo et de logiciels.

Expérience professionnelle

Depuis 02/14 **INOIT SAS**, éditeur de solutions SaaS pour les professions paramédicales, Bois-Colombes.
Président & cofondateur

Responsabilités : Création de la société, rédaction du business plan, conception du produit, recherche de financement, gestion opérationnelle de la société et de ses prestataires.

Résultats : Constitution de la SAS en octobre 2014 et de l'équipe fondatrice (6 associés), plus de 220K€ levés (105% du plan de financement initial). Lauréat du Réseau Entreprendre 92, lauréat du fonds French Tech. Conception d'e-orthophoniste.com, notre premier produit, une solution de remédiation digitale pour les orthophonistes. Le lancement commercial est intervenu fin Octobre 2015, plus de 60 clients payants ont choisi notre produit.

03/12 – 01/14 : **PROBANCE SAS**, éditeur de solutions eCRM en mode SaaS, Suresnes. 17 collaborateurs, CA 2012 : 1.8 M€
VP Sales & Marketing (consultant) puis Directeur des Opérations / Chief Operating Officer

Responsabilités : Définition et mise en place des offres commerciales. Organisation, mise en place et management du Pôle Client et Projet, des activités marketing, relations presse et lead generation. Définition de tous les process, outils et indicateurs inhérents à ces activités.

Résultats : - Augmentation de plus de 100% du nombre de clients signés en 2012 par rapport à 2011.
- Baisse de 75% de la durée du cycle de vente et de 73% du coût d'acquisition client.

01/09 – 01/12 : **NEXWAY SAS**, leader européen de la distribution de logiciels et de jeux vidéo par téléchargement, Nanterre. 150 collaborateurs dans 14 pays, CA 2011 : 50M€.
Directeur Général Adjoint / Chief Operating Officer

Responsabilités : Management de la société au quotidien avec un périmètre incluant les canaux de ventes (environ 300 e-stores et chaînes actives, développés et opérés pour le compte des plus grands éditeurs et e-marchands) et les fonctions supports : agence digitale (services performance marketing et eCRM), service clients, administration des ventes, solutions de paiement, gestion de la fraude, Infrastructure IT et logistique digitale.

Résultats :

- CA +40% entre 2009 et 2011.
- Mise en place de l'Agence Digitale, agence e-marketing interne dont la contribution au CA de Nexway a atteint 20% en 2010.
- Industrialisation des activités support client, des méthodes de paiement, du marketing direct, de la gestion de la fraude au travers de la mise en place d'outils (tiers et internes), de méthodes et d'indicateurs de performance permettant des gains importants en terme de productivité et une baisse des coûts.
- Responsable de la relation commerciale avec Kaspersky Lab, leader de la sécurité informatique grand public, 1^{er} client de Nexway, CA multiplié par 300 en 6 ans.
- Mise en place réussie d'un partenariat stratégique de distribution digitale avec Microsoft impliquant la mise en œuvre très rapide de changements drastiques en termes d'organisation IT, de sécurité physique et informatique et de process afin de respecter le cahier des charges et de réussir l'audit mené par le Client.

07/06 – 12/08 **Telechargement.fr/ NEXWAY SAS**, Nanterre.
Vice-President Marketing & Managing Director France

Responsabilités : Responsable du P&L de la France. Responsable de l'activité marketing/ventes, communication et des opérations au niveau groupe. Responsabilité du développement des ventes de plus de 100 boutiques en ligne en France et en Europe, au travers de la mise en place de dispositifs e-marketing.

Résultats :

- CA : +61% entre 2007 & 2008. Croissance rentable.
- Refonte complète de l'identité de la société (nom, identité visuelle...), de l'intégrabilité des outils de communication et de la stratégie RP.
- Participation active à la deuxième levée de fonds de 5M€ réalisée en Juin 2007 auprès de CM-CIC, Turenne Capital et Xchange Private Equity.

11/00 – 07/06 **PACKARD BELL** (leader européen sur le marché du PC familial), Puteaux.
European Internet Sales & Marketing Senior Manager

Responsabilités : Responsable de l'activité de vente directe et des services en ligne: mise en place, développement et animation de 10 boutiques en ligne en Europe. Encadrement d'une équipe de 5 personnes.

Résultats :

- CA 2005 : 8 M€ dont 85% en France
- Création d'une gamme de PC haut de gamme exclusivement vendue en direct et qui, du fait de son succès, a été ajoutée à la gamme retail.
- Création du programme Packard Bell [Re]Fresh : vente de produits reconditionnés Packard Bell à travers eBay (objectif 2006 : 2M€ en France).
- Membre de l'équipe projet qui a remporté en 2001 le contrat EDF qui constituait le plus important Plan d'Equipe des Salariés en Europe avec plus de 150 000 machines vendues, en charge de la partie portail d'accès Internet.

11/97 – 10/00 **INFOGRAMES EUROPE** (édition de jeux vidéo) St Cyr au Mont d'Or.
Chef de Groupe Marketing (Département Motorsport)

Responsabilités : Responsable du pôle « Sport Simulations » comprenant plusieurs marques stratégiques dont « V-Rally » et « les 24 Heures du Mans ». Encadrement de 2 chefs de produit, participation au design des produits.

Résultats :

- Lancement d'une vingtaine de produits dont ceux de la gamme « V-RALLY » sur PlayStation, Dreamcast, Nintendo 64 et PC : plus de 7 millions d'exemplaires vendus dans le monde.

Formation

ESC Grenoble (EM Grenoble), promotion 1997.

Anglais courant.

Récompenses

Lauréat du fonds French Tech (2015)

Lauréat du Réseau Entreprendre 92 (2014)

Kaspersky's Best Marketing Activity - Consumer Sales (2009)

Packard Bell's Best Consumer Initiative (2006).

Associations

Réseau Entreprendre 92

Centre des Jeunes Dirigeants d'Entreprise - Roanne

Traits de personnalité

Adaptabilité, fiabilité, capacité à délivrer, pro activité, créativité.

Loisirs

Running, les ballades en famille, l'histoire, le vin.