



NICOLAS DE CRÉMIERS

Directeur Marketing à l'esprit entrepreneurial, doté d'un tempérament agile avec un solide leadership et des compétences managériales dans un environnement multi culturel.

LinkedIn

43 ans
Permis de conduire
Saint Cloud (92210) France

CONTACT

ndecremiers@gmail.com
 0660311453
 nicolas.decremiers

PRÉSENTATION

- Je suis un spécialiste du Marketing: curieux, passionné, enthousiaste et sachant prendre des risques mesurés.
- J'ai une véritable capacité à fédérer et motiver les équipes autour de défis passionnants, en utilisant des mots simples pour expliquer des concepts complexes et à convaincre les gens que mes convictions et objectifs sont ceux à suivre.
- Après 12 ans passés dans des petites et grandes entreprises, j'ai décidé de créer ma propre entreprise. Apprenant beaucoup de choses au travers des joies et des difficultés de la vie d'entrepreneur. Expert en : Marketing, Business Model, Applications mobiles, Technologies sans fil et Mobilité urbaine.

EXPÉRIENCES

Directeur Marketing

XXII - Depuis avril 2021 - France

Leader Français dans l'édition logiciels en vision par ordinateur. XXII conçoit, développe et commercialise une plateforme SaaS d'analyse de flux vidéo en temps réel pour les marchés publics et privés : XXII CORE.



DIRECTEUR MARKETING

NAVYA TECH - Janvier 2016 à août 2020

- Définition, gestion et pilotage de la stratégie Marketing Monde : gestion et animation de la gamme, plan de communication, RP/lobbying/RS, événements...
- Définition, gestion et pilotage des Business plans et du Budget Marketing,
- Définition and pilotage des indicateurs,
- Soutient au développement de l'activité avec les clients commerciaux/les parties prenantes clés et renforcement des relations avec les partenaires situés dans le monde entier (NAM, Asie, Europe) dans les nouvelles technologies de mobilité.



CO-FONDATEUR / PRESIDENT

Drop Don't Park - Avril 2015 à mars 2017 - Paris - France

- Drop don't park propose un service innovant de parking et de conciergerie à la demande pour les conducteurs urbains. Son objectif est de réduire l'empreinte environnementale et l'impact économique produit quotidiennement par le stationnement automobile.
- Track record : lean startup, définition et lancement produit, levée de fonds, team building, business plan, CRM, RP, ...



DIRECTEUR MARKETING

Coyote System - Janvier 2011 à avril 2015 - CDI - Paris - France

- Définition, gestion et pilotage de la stratégie Marketing : gestion et animation des gammes produits et applications, plan de communication, RP/lobbying/RS, partenariats...
- Définition, gestion et pilotage des Business plans et du Budget Marketing,
- Définition, gestion et pilotage du Brand Stretching et du plan stratégique à 5 ans.



Réalisations : Signature d'un accord avec le Gouvernement légalisant la catégorie (Juillet 2011). CA +100%. Progression de la notoriété +40pts. Application Française payante la plus téléchargée sur l'ensemble des stores + 1Mu. Progression du taux d'abonnements +15pts...

CHEF DE PRODUIT MOBILE

Bouygues Telecom - Mars 2008 à janvier 2011 - CDI - Paris - France

- Définition de la stratégie produit, de sa commercialisation et du plan d'action marketing : définition de la gamme, du category management, du plan d'action communication, suivi du cycle de vie, ...
- Définition de la stratégie licences et négociation des accords de partenariats des produits co-brandés
- Responsable des études (quantitative/qualitative) sur les produits
- Gestion et pilotage des nouveaux constructeurs (ZTE/Huawei)



Réalisations : Gestion d'un budget de 3M€ (Etudes/Animations). Rationalisation/optimisation de la gamme de produit (+10% de réduction de subvention - Budget 400M€/an). Plus de 500K produits cobrandés vendus en 2009 sur 4.5Mu (Zadig & Voltaire, Eden Park, Rip Curl, Hello Kitty ...). Définition, lancement et pilotage de la gamme de produit sous l'OS de Google (Android).

CHEF DE PROJET PUBLICITE/MEDIA

Bouygues Telecom - Mars 2006 à mars 2008 - CDI - Paris - France

- Définition de la stratégie de communication
- Pilotage des actions et suivi de la cohérence du discours pluri-média
- Responsable des analyses et du bilan des opérations média (TV/Presse/Web)
- Gestion et conduite des agences de communications
- Suivi et respect de l'image de marque



Réalisations : Lancement de la nouvelle campagne de marque saga du « Répertoire de Mathieu » (Lion de bronze au Festival International de la publicité de Cannes 2008, +3pts sur les principaux items d'images).

Redéfinition des objectifs media en presse et des campagnes web (+3pts en présence à l'esprit et +10pts sur le taux de transformation sur le web).

CHEF DE PROJET MARKETING OPERATIONNEL

Bouygues Telecom - Août 2002 à février 2006 - CDI - Paris - France

- Définition du dispositif PLV/Trade Marketing et suivi opérationnel de son déploiement



- Pilotage du lancement des offres/produits - suivi de la stratégie et de la politique qualité

Réalisations : Gestion d'un budget de 10M€. Rationalisation/optimisation des outils et budgets (+5pts en présence à l'esprit/visibilité et +20% de réduction sur le budget). Création et gestion de la photothèque de Bouygues Telecom. Lancement et suivi du déploiement des chantiers : Affichage Digital et Category Management.

CHEF DE PROJET JUNIOR MARKETING DIRECT

Bouygues Telecom - Février 2002 à juillet 2002 - Stage - Paris - France



Gestion du programme de fidélisation et des campagnes de développement de revenus

Réalisations : Création d'un programme d'accueil client. Augmentation significative des taux de retours des campagnes VMS, SMS (+10pts). Gestion de projets transverses : campagne d'e-mailing, MMS,....

CHEF DE PRODUIT JUNIOR MARKETING EUROPEEN

THE CARPHONE WAREHOUSE - Juillet 2001 à décembre 2001 - Stage - Londres - Royaume-Uni



- Veille marketing internationale sur les marchés de la téléphonie et des nouvelles technologies
- Participation à la mise en place de nouvelles offres/supports promotionnels pour les filiales en Europe

Réalisations : mise en adéquation des offres développées par les filiales en fonction de la typologie des populations (+18pts sur les ventes d'accessoires en fin d'années avec une marge net globale de 800k£).

COMPÉTENCES

Management

- Co-fondateur de Startup et Président (2 ans)
- Management d'équipe (12 ans) : recrutement et encadrement de chefs de produit/projet, lead dev,....
- Management de projet (18 ans) : coordinateur du lancement commercial des produits/offres; fédération autour des lancements de produits/offres, étude et gestion des demandes internes

Expertises

- Conduite de projets
- Coordination des équipes opérationnelles internes / externes
- Animation et gestion des relations fournisseurs
- Technologies sans fil, Applications mobiles, Mobilité Urbaine

Langues

- Anglais
- Espagnol

FORMATIONS

Ecole de Commerce

IPAG

1998 à 2002

Diplômé de l'IPAG (institut de Préparation à l'Administration et à la Gestion), Ecole supérieure de commerce, filière Négoce Internationale

Baccalauréat – série scientifique

JEAN-BAPTISTE SAY

1998

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

- Rugby
- Tennis