

Philippe Lemesle 3, rue le chatelain de Coucy 78540 Vernouillet	e-mail :	ph.lemesle@infonie.fr
	url du site :	www.nomasis.ouvaton.org/ntcc
	téléphone mobile :	[0]6-03-26-91-65

conseiller marketing technologies internet

présentation || objectifs || compétences || parcours || se rendre sur le site

présentation

Comme vous le constaterez en parcourant cette page, j'ai bénéficié d'une formation initiale en gestion et finances. Puis, désirant évoluer activement vers la fonction marketing, afin d'avoir un rôle plus global et par passion, j'ai étendu mon domaine de compétences aux nouvelles technologies.

Porteurs de projets e-business, SSII, start-up, entreprises traditionnelles désireuses de vous inscrire sur le marché online, je mets à votre service ma créativité, mes capacités d'analyse et d'organisation ainsi que les outils et la méthodologie acquis tout au long de mon parcours professionnel.

objectifs

- trouver un poste de responsabilité dans une entreprise informatique ou dans une société qui veut intégrer les NTIC comme fer de lance de son développement,
- effectuer une mission d'étude marketing d'un projet touchant aux nouvelles technologies,
- aider une jeune entreprise sur ce marché à valider sa stratégie et à définir sa démarche opérationnelle,
- établir un plan d'urgence et de redressement pour une entreprise en difficulté

compétences

domaines	connaissances techniques
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ étude quantitative ▪ analyse qualitative ▪ positionnement de produits et services ▪ conseil en design [Charte graphique] ▪ promotion de l'image de marque ▪ conseil en ergonomie logiciels ▪ conception et réalisation de sites internet
Informatique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ html ▪ xhtml ▪ javascript ▪ Windows [98, Nt, Me] ▪ Mac os 9+, Mac os X ▪ TCP/IP ▪ Office ▪ Dreamweaver, WebExpert, CSE, Topstyle ▪ Psp, Photoshop, Fireworks, ... ▪ XPress

Gestion & finances	<ul style="list-style-type: none"> ▪ comptabilité générale et analytique ▪ opérations de clôtures ▪ gestion de la trésorerie ▪ gestion du risque client
Divers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ anglais professionnel ▪ notions scolaires d'espagnol ▪ aptitudes à la communication écrite et orale

parcours

Période	Société	Qualification	Missions - Résultats
sept 1999 -	conseiller marketing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elaboration d'un plan marketing pour le développement européen d'un distributeur dans le domaine électronique ▪ Etude européenne pour la mise en marché d'un progiciel (post-production audiovisuelle) pour une SSII ▪ Conception, création et réalisation d'un site internet pour une SSII ▪ Définition pour une société de ressources humaines d'un plan marketing stratégique. Réalisation du cahier des charges et maîtrise d'œuvre technique du site internet ▪ Etude de marché et élaboration du plan d'affaires pour le développement d'un service B to B (E-CRM) ▪ Etude de marché quantitative et qualitative pour une société Nord Américaine (E-Service) 	
1998 - 1999	ArtQuest constructeur	directeur des opérations européennes	Amélioration du volume et de la qualité des ventes
1995 - 1998	ArtQuest	directeur financier	La société devint cotée à la Bourse de Montréal
1993 - 1995	UpSide SSII	directeur du marketing	2 produits furent progicielisés
1990 - 1993	Easydoc VAR	directeur du développement	La société est redevenue bénéficiaire Son CA a été multiplié par 3 Elle est devenue leader dans le domaine de l'informatisation éditoriale Elle obtint le Prix de l'Excellence Apple 92
1986 - 1990	Ram SSDI	directeur commercial	Le CA est passé de 8 à 62 Mf. La MBA était de 8% La société fut 1er concessionnaire grands comptes Apple en France
1985	Apple constructeur	formation	expert
1984	Paris Dauphine	gestion informatisée	diplôme
1982 - 1984	IAE	gestion, finances	maîtrise
1979 - 1982	Ed . Gallimard	directeur des ventes	
1976 - 1979	Ed. Tec & Doc	représentant	