



Jérôme CHIRON

Directeur en développement commercial & marketing digital

- Forte capacité d'adaptation à de nouveaux circuits ou produits
- 10 années d'expérience en commerce international
- Expert multicanal grâce à une analyse précise et un leadership d'équipe

jchiron@cmcdj.com
 + 33 6 25 09 76 96
 Né le 07 Août 1981
 Permis B, véhicule
 www.cmcdj.com

Développement commercial

- > **Stratégie commerciale**
 - Analyse des marchés et adaptation de l'offre
 - Développement réseaux de vente Offline/Online
 - Pénétration marché local et international
- > **Gestion du développement commercial**
 - Gestion de l'équipe commerciale : performances
 - Suivi personnel des key account customers
- > **Gestion opérationnelle**
 - Leadership et management des ADV : 13 personnes
 - Sens analytique des prévisionnels et résultats

Stratégies Marketing

- > **Digitalisation de l'entreprise**
 - Webmarketing : e-commerce, marketplace, affiliation
 - Gestion d'outils SEM, SEO, SEA
 - Maîtrise des KPI et suivi CRM
- > **Positionnement de marque**
 - Philosophie : personnalisation de l'entreprise
 - Développement de gammes différentes B2B et B2C
- > **Stratégies et déploiement marketing**
 - Stratégie de marché : diversité concurrentielle
 - Webmarketing : Push marketing micro-blogging

Management

- > **Chef de projet**
 - Transition : création d'équipe nouveaux projets
 - Transversal : filiale export destiné marché EU
 - Communication interne
- > **Gestion d'équipes**
 - Gestion des risques : admin, logistiques, etc...
 - Organisation d'équipes et du travail
- > **Esprit entrepreneurial**
 - Management filiale export en Chine
 - Maîtrise des P&L des structures

> 15 années en développement commercial
 Maîtrise des canaux B2B et B2C

> Expert en marketing B2C
 Digitalisation du modèle opérationnel

> Création de marques
 Déploiement stratégies marketing

Parcours professionnel

● Directeur commercial & marketing digital Depuis 07/2015

AparTea : www.apartea.fr - Strasbourg, France ; Cible : CSP+ Femme, 25-45
 Transformation de thés. Importation puis mélange et conditionnement en Alsace
 => CA 2019 : +400% ventes B2C : 47% - B2B : 53% - 6 pers : ADV + logistique + prod.

● Avril 2017 : Gestion depuis la France

- > **Déploiement de la stratégie marketing et commerciale B2B**
 - Webmarketing : déploiement des outils e-commerce : Amazon FBA, marketplaces
 - Acquisition de leads : outils CRM, Inbound + Outbound
 - Création réseaux agents commerciaux et VDI sur la France, salons B2B
 - Pénétration de marchés internationaux par e-commerce : Visibilité sur Chine + HK

● Juillet 2015 : Création de la marque depuis la Chine

- > **Création et développement de la structure**
 - Gestion administrative et juridique de l'entreprise : Chine et France
 - Mise en place d'objectifs opérationnels annuels : CA, marge, marketing,...
 - Création de la philosophie d'entreprise Made in France
 - Élaboration de la stratégie commerciale, de production et logistique de l'entreprise
- > **Déploiement de la stratégie marketing et commerciale B2C**
 - Webmarketing : affiliation via réseaux sociaux + blogging
 - Plan de communication : presse culinaire et wellness, beauty

● Directeur développement marques 12/2015 - 03/2017

Banggood ltd : www.banggood.com - Guangzhou, Chine - CSP+ 18-35 ans
 Vente en ligne. Développement nouvelles marques : SISTALK + BLITZWOLF + EACHINE
 => CA groupe : +US\$ 500M - CA marque : US\$ 17M : 12 mois : +232%. 13 pers.

Management de transition : Création marques pour marchés US+CA+UK+DE+RU

- > **Déploiement de la stratégie marketing**
 - Stratégie de marque : valorisation produits par rapport qualité/prix made in China
 - Webmarketing : e-commerce, Amazon FBA, marketplaces
 - Acquisition de leads : Outbound avec affiliation bloggeurs + presse
- > **Plan de communication**
 - Pilotage du plan avec presse spécialisée : presse + macro-blogging
 - Mise en place de concours avec presse online 18-35 ans

● Directeur commercial export 03/2008 - 06/2015

Nengli Clean Energy Industry Ltd : www.nengli-earth.com - Guangzhou, Chine
 Fabricant de panneaux photovoltaïques. Exportation cible sur marché Europe
 => CA groupe : US \$52M/an - CA export : US\$ 9M/an, 120 personnes : prod + admin

- > **Élaboration de la stratégie commerciale export**
 - Étude de marché pour développement commercial & détermination obj ventes
 - Mise en place d'outils de prospections : équipe commerciale, salons pro
- > **Conduite de la gestion commerciale export**
 - Management de l'équipe vente : 6 responsables pays (FR, DE, IT, CN, ES)
 - Gestion grands comptes : +1M€/an (Cegelec, Watt&Home, Tenesol,...)
 - Gestion opérationnelle : prospection - suivi de commande - livraison - exp client
- > **Pilotage et gestion de la branche NENGLI Export avec bureau France**
 - Gestion financière, administrative de la branche export
 - Suivi et gestion de production : qualité, production, expédition, SAV
- > **Philosophie environnementale**
 - Création de collecte de fonds pour recyclage des cellules photovoltaïques usagées

● Category manager motors 06/2006 - 08/2008

China New Product Factory Ltd : www.cnpf.asia - Guangzhou, Chine
 Bureau d'achat pour les magasins VIMA et CEPAM : importateur/distributeur France
 => CA groupe : US\$ 18M - CA motors : US\$ 3M : 24 mois : +148%. 3 pers.

- > **Analyse du marché et positionnement de la gamme produit**
 - Analyse de la concurrence France + évolution du marché et attentes des clients
 - Mise en production de produits échantillons pour test et prospection à la vente
- > **Élaboration du plan commercial**
 - Définition des objectifs annuels avec pilotage d'une équipe vente et production
 - Organisation events (Mondial du 2 roues et salons pro)
 - Veille concurrentielle et mise en marché innovation : Scooter/vélo électrique

● Directeur régional & chef produit 09/2004 - 05/2006

VIMA : www.vima.fr - Strasbourg, France ; Cible : CSP F+H 30-55 ans
 42 magasins discount bazar avec espace auto (pneumatique et accessoires)
 => CA groupe : 59 M€/an - 452 personnes - 42 centres de profits

- > **Animation commerciale régionale gestion de 7 magasins (19 M€/an - 53 pers.)**
 - Diffusion des informations : Plan de vente, nouveaux produits, saison, admin
 - Visites avec plan d'action sur les axes de progression : 20-80, plan de ventes
- > **Chef produit pièces automobile (3% du CA groupe : 62M€)**
 - Définition gamme produit LS + rayon pneumatique 1er prix neuf et réchappé.
 - Suivi des ventes site par site, avec formation vente et déplacements sur sites

● Responsable de secteur 08/2002 - 09/2004 Norauto Strasbourg

● Manager 09/2000 - 05/2002 Mcdonald's Strasbourg Meinau

Expériences de bénévolat

- Aide aux handicapés - Strasbourg - 2000**
 - Sorties hebdomadaires avec groupe de paraplégiques
- Yuexiu Red cross - Guangzhou - 2009/2011**
 - Distribution soupe populaire aux sans abris
 - Collecte de plats auprès des restaurateurs
- Haizhu Kids Football club - Guangzhou - 2012/2014**
 - Initiation au football avec enfants 5 - 8 ans

Centres d'intérêts

- + Littérature contemporaine
- + Philosophie positiviste et idéaliste
- + Sciences sociales
- + Art bouddhique et méditation
- + Healthy lifestyle, wellness
- + Sports : pratique du fitness
- + Nouvelles technologies
- + Évasions atypiques

Formations

Master 2 manager marketing & développement commercial
 2020
 INSEEC MSc & MBA Paris

Niveau BTS Action Commerciale
 option management
 2002/2004
 École AMGE Strasbourg

Langues

Anglais : niveau bilingue
 Allemand : niveau A2
 Chinois : niveau A2

Informatique

Office 365, Adobe CS, LogicPro, Xmind
 Prestashop, AMZ FBA, Wix, Wordpress,
 sendingblue, Google tools