



Ludovic Paire

CMO - RESPONSABLE MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE

20 ans d'expérience en marketing dans des groupes, PME et startups. Couteau-suisse orienté performance et bon gestionnaire, je maîtrise une large palette marketing et e-commerce qui me permet de cumuler recul stratégique et facilité d'adaptation. Capable de diriger des équipes, des prestataires leaders, comme de gérer l'intégralité des leviers marketing en complète autonomie, mon expérience s'est enrichie ces dernières années grâce à l'entrepreneuriat : création d'une marque de totebags littéraires et d'une marque de mode éthique fabriquée au Portugal.



+33 6 32 66 70 06



ludo@battle-royale.eu



46 rue de la Rochefoucauld
75009 PARIS



47 ans, permis B



LinkedIn
www.laviemoderne.eu
www.spirited-act.com

Formation

IESEG : Promotion 2001
Spécialisations Marketing et
Création d'entreprise

Aptitudes complémentaires

Anglais courant
Solutions : Google Analytics,
Google Adwords et Meta Ads
No-code et Saas : Airtable, Notion,
Make, Shopify, Framer
MS Excel et GSheets, Photoshop et
InDesign, JIRA

Centres d'intérêt

Pratique avancée de la guitare,
Musique Assistée par Ordinateur
Basket-ball en club, running et
randonnées (Marathon et Semi-
Marathon de Paris, GR20...)
Concerts et expositions, échecs,
cuisine et gastronomie
Voyages : Birmanie, Pérou,
Cambodge, Vietnam, Mexique,
Indonésie

DOMAINES DE COMPÉTENCES

Stratégie marketing digital, growth marketing, e-commerce

- Définition, mise en oeuvre et pilotage de la stratégie marketing digital sur des marchés variés, pour des produits physiques ou digitaux
- Acquisition : campagnes SEA et Meta Ads, expert SEO, marketing automation et transformation de leads, marketplaces, partenariats et opérations marketing
- Rétention : fidélisation d'abonnés à des produits digitaux, repeat sur clients existants, engagement de larges audiences (> 10 millions de visites mensuelles), engagement social media et contenus, CRM et emailings
- Revenus : développement du CA et de l'ARPU, optimisation des marges selon les catégories de produits et les stocks. Parcours de conversion et UX, growth e-commerce
- Budgets annuels : entre 10 k€ et 2000 k€
- Quelques résultats : CA x 5, clients de 2000 à 50000 et levée de fonds de 6000 k€ en 2016 chez Zenpark / CA x 2,5 et ROI x 3 chez Filedanstachambre, Grand Prix Stratégie du Marketing Jeunes pour imagine R à la RATP

Gestion de l'offre et du merchandising

- Responsable de l'offre, du pricing et de l'animation commerciale BtoC
- Lancement de marques, nouvelles offres et services

Management de projet

- Création-refonte de dizaines de sites Internet (via ressources internes ou externes)
- Définition de la roadmap produit, des fonctionnalités et suivi du delivery, en autonomie ou en collaboration avec les products owners selon les organisations

Branding & Communication

- Grands médias (cinéma, affichage) et communication événementielle à la RATP
- RP (20h France 2, BFM TV...) et éco-systèmes startups et corporate chez Zenpark

Compétences personnelles

- Planificateur pragmatique au regard des objectifs et bon gestionnaire orienté ROI
- Esprit très positif et aisance relationnelle. Management enthousiaste faisant briller les compétences et personnalités de chacun (équipes de 5 personnes, recrutements)
- A l'aise avec les business plans et les P&L, les aspects juridiques et contractuels

EXPÉRIENCES PRINCIPALES

Fondateur de DNVB / Marques e-commerce

LA VIE MODERNE.EU : mode (1,5 an) et Spirited Act : tote-bags (4 ans)

CMO / Directeur Marketing et Communication

Zenpark (2 ans) et Battle Royale (management de transition, 6 mois pour Fitnext)

Responsable Marketing Digital

Télérama (1 an) Filedanstachambre (3 ans) naïve (2,5 ans) RATP (4 ans)