



Business Developer - Ingénieur commercial

Stratégie commerciale

Marketing Omnicanal

Prospection & Vente

Suivi Clients

Communication & Événementiel

Analyse & Reporting



A propos de Philippe Godet

47 ans ; célibataire ; disponible pour Start up et PME orientée Digital – transformation numérique

Entrepreneur, curieux et passionné par la révolution numérique depuis 9 ans, je cherche un projet fort porté par une équipe dynamique. Partager l'expérience de mes erreurs et de mes succès ; activer tous les leviers adaptés dans le cadre d'une politique de recherche de croissance.



EXPÉRIENCES

2010- 2017 Manager digital indépendant - MARKETING ANGELS

Accompagnement à la création et au développement de PME et filiales secteurs vin, art, métaux, BTP, santé et e commerce produits grand public. **9 missions - 4 mois à 5 ans : effectifs 2 à 27+ filiales ; CA max. 6,2 M€.**

Conseil : définition et mise en œuvre de stratégies digitales orientées growth hacking. Veille concurrentielle, reporting et aide à la décision.

Commercialisation : gestion des campagnes webmarketing (budget mensuel 500€ à 30K€ ; ROI max. 2,9), du référencement et de la communication.

2012/16 - EUROPEAN MILLESIMES LTD - Responsable Commercial. Négoce de grands crus CA moyen 2,7 M€. Gestion d'un portefeuille de **744K€/2016** en parallèle de l'activité internet (contenus et marketing web & événementiel). 4 commerciaux + 2 en diversification sur l'Espagne et l'Angleterre (11,4% du CA).

2009- 2010 Directeur associé - S TECH SYSTEMS - Gibraltar

Commercialiser des Services financiers avec un concept digital innovant budget **2010 218K€ CA 293K€**. Création, pilotage de l'activité et fermeture.

- Management de l'équipe commerciale anglophone (effectif 6).
- Développement de l'activité France en direct – prospection et vente.
- Administration des ventes, gestion du suivi clients et affaires réglementaires.
- Community management et webmarketing (branding, adword).

2004- 2009 Responsable commercial - EURO MARKETING S. - Espagne

Télémarketing spécialisé gestion de patrimoine. Développement & supervision de l'activité France effectif 2004=3 2008=15 ; diversification vers la prospection digitale (8%/CA). Chargé de la liquidation pour financer S Tech Systems.

- Prospection, vente, définition et application du cahier des charges.
- CA : 2004 176K€ ; 2007 1,17 M€ +568% ; 2008 fermeture 514K€ -56%.
- Réduction des coûts de 21% ; progression de 17% des commissions.
- Suivi des performances, reporting, GRH et Formation.

2003 Attaché commercial TIC- AMBASSADE DE FRANCE - Jordanie

Organisation événementielle. Mission économique. Stage5 mois 3° cycle CI.

2001- 2002 Animateur commercial terrain - CITY ONE SA - France

Événementiel. Accueil, animations commerciales et merchandising.

2000 Hotliner France Espagne - TEXAS INSTRUMENTS SA - Angleterre

Télémarketing. Conseil et prospection composants électroniques.

1998- 99 Officier de liaison gouvernements - SOCOTEC SL- Espagne

Création et fermeture. Coordination/certification des opérations de contrôle marchandises. Animation réseau 37 inspecteurs et développement commercial.

FORMATIONS

Mars 2004 Diplômé bac +5 Commerce international Euromed Management CECE - CCIMP.

Nov. 1997 Diplômé ESC LIBS - Paris spécialisation Gestion et Finance.

COMPÉTENCES

E Business	★★★★☆
Analyser un marché	★★★★★
Prospecter	★★★★★
Négocier	★★★★☆
Suivi commercial	★★★★★
Service Clients	★★★★★
Community management	★★★★★
Gérer un budget	★★★★☆
Gérer un projet	★★★★★
Manager une équipe	★★★★★
Webmarketing	★★★★★
Rédaction/blogging	★★★★★
Réseaux sociaux	★★★★☆
E commerce	★★★★☆

PARLÉ & ÉCRIT



PERSONNALITÉ



ACTIVITÉS

Blogger. Motard. Pratique des sports nautiques. Art contemporain.



Philippe GODET Tel : +33 6 49 61 26 65 - pgodet@email.com – Marseille 9e



#growthhacking #prospection #webmarketing #communitymanager #commercial #businessdeveloper #evenementiel #phoning