

Guillaume Cabane



guillaumecabane@gmail.com

06 83 93 74 58

www.linkedin.com/in/cabane

10, rue des Gravilliers
75003 Paris

Nationalité:
Française & Américaine

Compétences

Spécialiste webmarketing & e-commerce, notamment B2B. Passionné par les projets demandant un tracking efficace pour un ROI démontrable. Gestion de projets transverses.

Qualités

Autonome, flexible, sens du relationnel.
Attitude entrepreneuriale.

Postes visés

Directeur e-commerce /
Webmarketing / Marketing
Online

CENTRES D'INTÉRÊT

Sports: Escalade, Krav Maga, Skwal, Voile (Instructeur fédéral école des Glénans)

EXPERIENCE

Co-fondateur & Directeur Marketing - Homeloc

2011 – 2013

Gestion de projet de bout en bout, de l'étude de marché et de faisabilité au cahier des charges, développement en méthode Agile et business development avec coûts d'acquisition maîtrisés. Encadrement des équipes de développement et de marketing (7 pers au total). Gestion des missions réservées aux co-fondateurs : levée de fonds, RH, pilotage et rapports d'activité...

<http://www.homeloc.com/>

Directeur Marketing - Lexsi

2010 - 2011

Création et mise en œuvre de la stratégie marketing pour le groupe Lexsi, PME innovante dans le domaine de la sécurité informatique et la lutte contre la cybercriminalité. Gestion du marketing à 360° dont l'évènementiel, le marketing produit, le webmarketing, la communication et les relations presse.

Mise en place d'un outil de recrutement en saas.

200K€ de budget annuel pour un CA de 15M€. Membre du comité de direction. www.lexsi.com

International Webmarketing Manager - Lexsi

2010

Lancement d'un projet de commercialisation d'un service B2B à l'international via une plateforme automatisée développée en interne basée sur Salesforce, Wordpress et Freshbooks (www.malware-control.com). Référencement de 1 500 000 pages dans Google. Management de projets transverses. Externalisation des services de développement et graphisme.

Responsable Marketing et Commercial - Andelia

2009-2010

Création du plan de développement commercial et de la stratégie marketing pour cette startup spécialisée dans les écrans tactiles de grande taille. En charge des partenariats et contrats commerciaux. www.andelia.fr

Business Development Manager Europe- Apple Store Pro - Apple Europe

2005-2009

En charge des ventes online du marché PME/PMI, France et Europe.

Webmarketing, lead acquisition, partenariats. Gestion de projets impliquant de nombreuses équipes.

Chef de projet d'un réseau européen de consultants externes sur un modèle d'affiliation off-line.

Décuplement du CA en trois ans. Gestion d'un budget annuel de 200K\$, pour un CA de 50M\$. Management d'évènements: Apple Expo, Satis, Medec...

www.apple.com

Stage – Apple Europe

2004-2005

Développement et mise en place d'un processus pour le Programme d'achat Employés. Responsable de la vente en ligne, au sein de l'Apple Store Entreprise.

Président et co-fondateur de Jeuxmac.com

1997-2005

Co-fondateur, trésorier puis président de l'association et du site Jeuxmac.com. Direction d'une équipe de 15 personnes (rédacteurs, programmeurs, graphiste, responsable RP). Gestion d'un stand de 15 personnes à l'évènement Apple Expo.

FORMATION

BBA - EPSCI (Groupe ESSEC) Ecole de Commerce International

2001-2005

Echange universitaire à Shanghai (SIFT). Spécialisation en E-business

Langues:

Anglais: Langue maternelle. Allemand & Chinois: débutant