



RODOLPHE CHAMPAGNE

Directeur Marketing, Communication & Expérience Client

✉ rodolphechampagne@gmail.com

☎ +33 6 72 52 81 31

📍 www.rodolphechampagne.com



- Mon métier :
Booster le business par le Marketing et la Communication.
- J'ai piloté des stratégies qui ont généré jusqu'à +500 % de chiffre d'affaires digital, renforcé la visibilité de grandes marques et enseignes, et accompagné des entreprises dans leur transformation digitale.
- Je combine vision stratégique, culture du résultat et management d'équipes pluridisciplinaires.
- Mon objectif : faire de la communication un levier de croissance, de performance et d'engagement.

📁 EXPÉRIENCES

Directeur Marketing, Communication et Expérience Client

Disponible pour de nouvelles missions Depuis janvier 2025 -
Depuis janvier 2025

- Je suis aujourd'hui à l'écoute de nouvelles opportunités, pour piloter des stratégies de marque, accélérer la transformation digitale et renforcer l'impact business du marketing.
- Depuis Juin 2024 :
 - Missions de conseil en réflexion stratégique (brief, réflexion, construction et présentation des plans d'action) au sein d'agences de communication, pour des clients annonceurs (Industrie, Distribution...)
 - Accompagnement et Conseil aux dirigeants de PME (Logistique, restauration...)

Directeur Marketing Communication

Pro à Pro - Groupe METRO - Avril 2018 à mai 2024



- Pro à Pro - Groupe METRO | Depuis 2018
CA : 1 milliard € | 2700 collaborateurs | Management : 23 personnes
- Définition et exécution de la stratégie de marque et de communication omnicanale.
- Digitalisation de l'expérience client : Implantation de la réalité augmentée et stratégies digitales avancées.
- Digital : Croissance du CA web x6 (10M€ → 64M€), optimisant le parcours digital client.
- Pilotage du Plan d'Action Commercial, du NPS et du CRM, renforcement de la fidélisation.
- Gestion de crise, relations presse, media training des dirigeants, amélioration de la marque employeur.
- Événementiel : Organisation de 26 salons annuels.
- Sponsoring : Rugby PRO D2 - USM Sapiac

📁 COMPÉTENCES

Expertise

- Transformation digitale : ★★★★★
CRM, IA, réalité augmentée, expérience client
- Marketing & Branding : Positionnement, storytelling, activation de marque
- Communication corporate & commerciale : Relations presse, gestion de crise ★★★★★
- Retail & Distribution : Stratégie omnicanale, fidélisation client ★★★★★
- Management & Leadership : Equipes jusqu'à 28 collaborateurs, conduite du changement

Activités annexes

- Adjoint au Gouverneur - Rotary District 1700 (2024-2025)
- Président Club Rotary Montauban Passion (2023-2024)
- Action humanitaire : Projets d'irrigation et de forage de puits au Maroc (2024-2026)
- Intervenant universitaire & conférencier (50-500 personnes)

Langues

- Anglais opérationnel - B1
- Espagnol - B1

🎓 FORMATION

Master Marketing Communication

PSB PARIS SCHOOL OF BUSINESS / ECOLE SUPÉRIEURE DE GESTION - PARIS

1990 à 1994

Spécialité Marketing-Communication

Directeur de la Communication

Groupement Les Mousquetaires (Intermarché, Netto, Bricomarché, Brico Cash, les centres-auto Roady et les restaurants Poivre Rouge) - 2014 à 2017



- Groupement Les Mousquetaires (Intermarché, Netto, Bricomarché, etc.) | 2014 - 2017
CA : 40 milliards € | 146 000 collaborateurs | Management : 28 personnes
- Périmètre : 6 enseignes - France, Belgique, Pologne, Portugal
- Transformation digitale majeure : +59% de trafic web, Création de 6 sites web et d'une stratégie de contenus.
- Production de contenus (180 vidéos/an, 600 articles/an) → Forte augmentation de la visibilité.
- Stratégie de communication corporate et de crise → Meilleure gestion des enjeux réputationnels, par le social media et les relations presse.
- Stratégie événementielle : Organisation de congrès (3000 personnes) et conception de stands de 500m².
- AgroAlimentaire : Communication et valorisation des Marques de distributeur (MDD) et des 56 usines françaises de production (AgroMousquetaires)

Responsable Communication Groupe

Groupe Mr Bricolage (1000 points de vente) - 2009 à 2014



- Digitalisation du parcours client :
 - 1er point de vente phygital : parcours-client revisité et digitalisation du point de vente
 - Très forte augmentation de l'audience web (x3 en 24 mois, atteignant 10M de visites)
 - Stratégie de Contenus SEO : 160 vidéos-conseils et 300 pages
- Sponsoring et évènementiel : Basket Pro A, Open de Tennis, Voile - Transat Jacques Vabre (2ème sur le podium média avec le 40ème budget de la flotte)
- Implantation d'une gamme de meubles 'Design by...' : création de corners en points de vente et déclinaison en ligne

Responsable de la Communication

ORCOM - 2005 à 2009



- Cabinet d'Expertise Comptable, Audit et Conseil
50 sites en France et 10 à l'international,
1400 collaborateurs
- Positionnement de marque, refonte du site web (+300% d'audience en 4 mois)
- Stratégie de contenus et valorisation de l'offre de conseil.

Responsable de la Communication

Librairies Privat - 1997 à 2005



- Groupe de 38 librairies, en France et en Belgique
- Lancement du premier site web "click & collect" dès 1999
- Digitalisation et modernisation de la communication.
- Opérations en points de vente : Plan d'Action Commercial avec catalogues et animations en point de vente, e-mailing CRM, ...
- Catalogues et revues littéraires, avec partenariats éditeurs
- Signalétique Librairies : Enseignes, signalétique zones et rayons, étiquettes, PLV...