

RODOLPHE CHAMPAGNE

Directeur Stratégie, Croissance & Transformation

Paris - Toulouse
rodolphechampagne@gmail.com
+33 6 72 52 81 31

- Direction d'équipes importantes (20 à 30 personnes)
- Animation de réseaux complexes (groupes, filiales, franchisés)
- Pilotage de transformations
- Développement commercial et croissance du chiffre d'affaires
- Conduite du changement
- Stratégie Marketing
- Gestion de marque et expérience client
- E-commerce et digital
- Relations institutionnelles et presse
- Gestion de budgets de 1 à 11M€

EXPÉRIENCES

Directeur Marketing, Stratégie, Croissance & Transformation

Consultant - Depuis septembre 2024

J'accompagne les entreprises dans leurs enjeux de croissance et de transformation en activant les leviers de marque, d'expérience client, de digitalisation et de performance business.

Directeur Marketing Communication

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

- **Distribution BtoB France + DROM | Restauration RHF**
  CA : 1 milliard € | 2700 collaborateurs
- **Management d'une équipe de 23 pers.** :
  Marketing , e-commerce, studio graphique, corporate, évènementiel, et conseiller culinaire
- **Stratégie Marketing Mix et Croissance**
  Mise en place et pilotage du Plan Marketing Annuel, campagnes omnicanales
- Lancement de gammes de produits
  Participation à la construction des gammes, plan d'action lancement : marketing direct, emailing, SMS, catalogues Print & digital
- **Pilotage de la stratégie de marque omnicanale** : identité visuelle, expérience client, communication corporate & commerciale.
- **Offre & valeur**
  - Structuration des offres selon typologies clients
  - Gammes de produits : positionnement, supports, activation commerciale
  - Collaboration avec équipes commerciales
- **Croissance e-commerce : +500 % du CA** sur proapro.fr (10 M€ → 64 M€) via SEO/SEA/SMO, CRM, lead generation, community management et optimisation CX.
- **Expérience client** :
  Parcours client optimisé, Mesure satisfaction client : NPS, Fidélisation
- **Pilotage Data-driven** : mise en place de KPIs, indicateurs de performance, analyse post-campagne, suivi ROI et du Plan d'Action Commercial (NPS, fidélisation, parcours client)

COMPÉTENCES

Expertise

- **Stratégie & Développement** : Stratégie de croissance, transformation et conduite du changement
- **Management** d'équipes pluridisciplinaires et pilotage budgétaire
- **Marketing et Développement commercial** , e-commerce et expérience client omnicanale
- **Communication** : Marque, communication corporate, communication de dirigeants et influence
- **Transformation digitale** , data marketing et intelligence artificielle
- **Animation de réseaux complexes** : filiales, franchisés, partenaires et parties prenantes
- **Gestion de crise** , relations institutionnelles et relations presse
- Communication du **dirigeant** et mediatraining

Engagement associatif

- **Adjoint au Gouverneur** - Rotary District 1700 (2024-2027)
- **Président Club Rotary** (2023-2024)
- **Action humanitaire** : Projets d'irrigation et de forage de puits au Maroc (2024-2026)

Langues

- Anglais opérationnel (B1)
- Espagnol intermédiaire (B1)

- **Gestion de crise, relations presse, media training**, renforcement de la marque employeur.
- **Evénementiel** : Organisation de **26 salons annuels**
- **Sponsoring** : Rugby - USM Sapiac
- **Communication interne** : rituels managériaux, magazine interne, écrans d'informations multisite ...

Directeur de la Communication

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

- **Grande Distribution - Retail - GMS** - France, Belgique, Pologne, Portugal
- **Industrie Agroalimentaire**
  Agromousquetaires (56 unités de production)
  Mise en valeur du "Fabriqué en France" : production vidéos, relations presse, salon Made In France
- **Management d'une équipe de 28 pers.** : Web, relations presse, éditorial, Studio Vidéo, événementiel +Pologne + Portugal
- **Supervision de la stratégie d'influence** et des prises de parole pour les 6 enseignes
- **Développement de la stratégie brand content** : storytelling, renforcement de la visibilité et de l'e-réputation.
- **Transformation digitale majeure** : **+59% de trafic web**, création de 6 sites en ligne, 180 vidéos/an, 600 articles/an
- **Stratégie de communication corporate et de crise** → pilotage de la ligne éditoriale corporate, meilleure gestion des enjeux e-réputation, par le social media, les relations presse (TV, radio, Presse Quotidienne Nationale et Régionale (PQR / PQN) et parties prenantes / influenceurs / leaders d'opinion. Veille media
- **Evénementiel** : Organisation de congrès (3000 personnes) et salons (stands de 500m²)
- **Communication interne** : journal interne, intranet, écrans connectés

Responsable Communication Groupe

Groupe Mr.Bricolage (900 points de vente - outillage, décoration, jardin, bricolage) - 2009 à 2014

- GMS, GSB, DIY, BtoC
- **Management d'une équipe de 3 collaborateurs**
- **Ecommerce et web-to-store** : acquisition et intégration d'un start-up comme accélérateur du Click & collect : connection de 400 points de vente en 6 mois
- **Digitalisation du parcours client**
  - **1er point de vente phygital** : offre augmentée sur bornes, web to store, ...
  - **Audience web triplée** en 24 mois, atteignant 10 millions de visites mensuelles
  - **Stratégie SEO Contenus** : 160 vidéos et 300 pages optimisées
- **Marketing Produit** : Participation aux commissions Produits Jardin, construction de gamme
- "Design by..." : Lancement d'une gamme de mobilier design, en points de vente (corner dédié) et en ligne
- **Partenariat Sponsoring à fort ROI** en voile : Transat Jacques Vabre (2e au podium média avec le 40e budget)
- **Autres partenariats** : Basket Pro A et EuroLeague, Open de Tennis
- **Communication interne** : magazine interne trimestriel, newsletters, convention annuelle

FORMATION

Master Marketing Communication

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

Spécialité Marketing-Communication

Responsable de la Communication

ORCOM - Orléans - 2005 à 2009

- Cabinet d'Expertise Comptable, Audit et Conseil - BtoB
  50 sites en France et 10 à l'international,
  1400 collaborateurs
- **Marketing de l'offre** : Positionnement et Valorisation de l'offre de 50 produits-conseil et Stratégie de contenus
- **Croissance audience web : +300%**, soutenue par une stratégie orientée acquisition et contenus experts.
- Développement de supports marketing tels qu'un **livre de 196 pages** présentant le groupe et ses missions, en s'appuyant sur des témoignages de clients

Responsable de la Communication

Librairies Privat - Paris - 1997 à 2005

- Groupe de 38 librairies, en France et en Belgique
- Précurseur en lançant le **premier site web "click & collect"**, et collaboration avec la Marketplace PriceMinister / Rakuten
- Digitalisation et modernisation de la communication.
- Campagnes saisonnières en point de vente et sur le site ecommerce (Rentrée, Noël, Soldes / lectures d'été ...)

Responsable Point de Vente

Tetraktys, planète CD-Rom - 1995 à 1997

- Vendeur puis Responsable de magasin
- Développement du CA et management de 2 vendeurs
- Carte de fidélité : fichier de 3000 clients, emailing...