

Bruno Duvault

Directeur  
Marketing &  
Communication



55 ans - Permis de conduire -  
Celles-les-Landes (41120) France

Responsable Marketing  
produit

Product Marketing Manager

Product Marketing Manager

Directeur Marketing &  
Communication

Marketing & Communication  
Director

Eclairage à LED

LED lighting solutions

Logiciel de gestion des  
ressources humaines

Workforce Management  
software

Export Export

## CONTACT

✉ b.duvault@laposte.net

📞 bruno.duvault

☎ 0674591171

## EXPÉRIENCES

### Directeur Marketing & Communication

NEOLUX LED lighting solutions - Octobre 2010 à juillet 2015 - CDI - La Chapelle-Vendômoise - France

NEOLUX  
LED lighting solutions

- ▶ Prendre en main et gérer la totalité des activités Marketing et l'ensemble de la communication (Marketing opérationnel, Marketing Produits, Communication)
- ▶ Assurer la veille concurrentielle et mettre en place les outils permettant aux commerciaux de remonter les informations nécessaires à l'analyse et à l'évolution des marchés.
- ▶ Prévoir et animer les campagnes de promotion produits, catalogues, web, stands sur salon
- ▶ Maintenir le site internet à jour : [www.neolux.fr](http://www.neolux.fr)
- ▶ Élaborer un plan de communication global et en assurer le suivi
- ▶ Coordonner et assurer les relations avec l'attaché de presse
- ▶ Coordonner et piloter les échanges entre le service commercial et le bureau d'études
- ▶ Animer un comité de pilotage mensuel sur le marketing et la communication NEOLUX
- ▶ Concevoir et réaliser les outils d'aide à la vente en partenariat avec le service commercial
- ▶ Encadrer et coordonner le travail de l'équipe marketing
- ▶ Assurer un reporting régulier auprès de la Direction Générale

### Product Marketing Manager

KRONOS

Kronos Systems N.V. - Juillet 2007 à juillet 2010 - CDI - Bruxelles - Belgique

- ▶ Localisation du nouveau site web Kronos pour la France et optimisation du référencement naturel
- ▶ Développement de la stratégie produits en Europe (Solutions logicielles de gestion opérationnelle des ressources humaines)
- ▶ Industrialisation et lancement de l'offre Workforce Central en France : solution de Workforce Management dédiée aux grands comptes (Enterprise market)
- ▶ Lancement commercial de la solution Kronos Efficient 5.1 pour le mid-market (France - Belgique - Pays-Bas - UK)
- ▶ Réalisation d'une enquête en ligne pour une étude du marché des solutions en Gestion Opérationnelle des Ressources Humaines (France et Benelux)
- ▶ Gestion du projet de refonte du site Captor (3 langues) en site orienté solution mid-market ([www.kronosglobal.fr](http://www.kronosglobal.fr)) suite au rachat de Captor par Kronos
- ▶ Mise en place d'actions pour augmenter la visibilité du site Internet et générer de nouvelles opportunités commerciales (techniques SEO de référencement naturel, campagnes Google Adwords)

### Software Marketing Manager

captor

Captor NV - Décembre 2002 à juin 2007 - CDI - Bruxelles - Belgique

- ▶ Responsabilité du nouveau poste Produit & Marketing créé pour le groupe.
  - ▶ Recueillir les besoins produits (logiciel de gestion de temps et des activités) à l'export
  - ▶ Analyser, définir les spécifications fonctionnelles et concevoir le packaging commercial
  - ▶ Créer des supports de vente et former les équipes commerciales en Europe
  - ▶ Présenter les projets et solutions auprès de partenaires commerciaux
- ▶ Chef de projet site Internet (4 langues).
  - ▶ Auditer les besoins, rédiger le cahier des charges et élaborer le contenu
  - ▶ Optimiser le référencement et analyser les opportunités commerciales générées

### Responsable Internet / Intranet

Bodet

BODET S.A. - Novembre 2000 à novembre 2002 - CDI - Trémentines (49) - France

- ▶ Développement de la nouvelle stratégie de communication et d'affaires Internet.
  - ▶ Concevoir, animer et optimiser le site Internet (5 langues)
  - ▶ Assurer la veille concurrentielle
- ▶ Capitalisation des connaissances et support de communication interne/externe
  - ▶ Projet intranet et extranet sécurisé (pour les filiales et réseau de distribution) :
    - ▶ Auditer les besoins, rédiger le cahier des charges

## PRÉSENTATION

Mon expertise est le positionnement Marketing de solutions (logicielles, matérielles, services) pour les professionnels. Elle est le fruit de très bonnes expériences en France comme à l'international au sein de sociétés spécialisées et leaders sur leurs segments de marché. (offres d'éclairage LED innovantes, gestion opérationnelle des ressources humaines).

Identifier les besoins du marché, documenter les analyses fonctionnelles, développer les outils d'aide à la vente et accompagner le lancement de produits et développer la notoriété des marques, tel est mon savoir-faire aujourd'hui.

Mon projet : mettre à contribution et approfondir mon expertise (Marketing, Business et Technique) à un poste international au service d'une entreprise innovante, dynamique et à taille humaine dans le secteur des nouvelles technologies.

Mes atouts : rigueur, sens de l'écoute, aisance rédactionnelle, créativité et sens de l'initiative.

A tout recruteur intéressé par mon profil, je vous assure mon total investissement dans des fonctions de Direction Marketing & Communication, Responsable Marketing Produit.



LinkedIn

- Mettre en place des bases de connaissances et documentaires
- Former les administrateurs du site (utilisation du back-office)

## Responsable Technique et Marketing Export



**BODET S.A. - Septembre 1995 à octobre 2000 - CDI - Trémentines (49) - France**

Responsabilité et encadrement humain (3 personnes) :

- Recueillir les besoins produits auprès des différents pays et filiales
- Animer et diriger le service technique Export
- Former et assister le réseau Export (filiales & distributeurs : + 30 pays)

## Assistant Technique Export



**Bodet S.A. - Septembre 1989 à août 1995 - CDI - Trémentines (49) - France**

Support et aide au développement stratégique à l'export.

- Traduire les logiciels en anglais
- Aider à la mise en place d'un réseau de distribution : formation technique des distributeurs aux logiciels commercialisés, aide à la traduction des logiciels (plus de 10 langues)
- Développer une base de données orientée produits pour recenser les besoins Export

## COMPÉTENCES

### Communication

- Mise en oeuvre d'un plan de communication global
- Coordination avec les RP
- Réponses aux sollicitations presse (rédactionnels - interviews)

### Marketing produit

- Analyse fonctionnelle, segmentation des gammes de produits
- Positionnement et messages autour des produits
- Lancement commercial d'offres
- Conception : documentations commerciales, fiches techniques, présentations produit, fiches de procédure, tableaux comparatifs
- Formations commerciales & techniques : argumentaires de vente, nouveautés produits, démonstrations, exposés des cas d'utilisation clients

### Web Marketing & Marketing stratégique

- Chef de projets web
- Référencement naturel (SEO) - Campagnes de liens sponsorisés
- E-mailing - Newsletters
- Veille et analyse de la concurrence
- Développement Business (partenaires et réseaux de distributeurs) : forte expérience à l'international

### Expertise métier : éclairage LED

- Segmentation et positionnement d'offres dédiées sur des marchés à haute valeur ajoutée
- Marchés ciblés : vitiviniculture, joaillerie, hôtellerie, architectes paysagers, fédérations et ligues sportives, collectivités
- Mise en place d'un Centre de Formation Professionnelle agréé
- Li-Fi
- Montage de dossiers de candidature d'appel à projet innovation - R&D

### Expertise métier : solutions logicielles RH

- Logiciel de gestion des temps et des activités (GTA)
- Logiciel de planification du personnel
- Applications self-service : demandes de congé, processus rh

- ▶ Logiciel de contrôle des accès physiques aux locaux
- ▶ Connaissance des marchés : France et à l'international (Europe - Asie du sud-est, Amérique du nord, Afrique du nord)

## Langues

- ▶ Anglais : courant
- ▶ Espagnol : bon niveau
- ▶ Néerlandais : connaissance pratique

## Informatique

- ▶ Outils marketing : Adobe InDesign - Photoshop - Acrobat Professional - Microsoft SharePoint - Salesforce.com (CRM)
- ▶ e-Marketing & Communication : Wordpress - Dolist.net – Vocus Public Relations – Kantar Media News Intelligence - Dreamweaver – Twitter - Google+ - Picasa – Pinterest - Flickr - Google Analytics - Google Webmaster tools - Google Adwords - Ektron CMS400.NET

## PORTFOLIOS

### Nuage des compétences



Compétences Marketing : stratégiques - produits - communication - e-business - International

Date de création

24 juin 2015

Sylvie  
Pichon-Maquelle

Chantal  
Duvault-Tavernier

*Mon guide*  
**POUR ALLER MIEUX**  
*toute seule  
comme une grande*



prat  
éditions

A l'occasion du lancement de la collection moderne "Toute seule comme une grande" : "Mon guide POUR ALLER MIEUX toute seule comme une grande" (parution 10 septembre 2015). Le livre des énergies positives, des pensées qui font avancer et de la confiance en soi retrouvée ! Retrouvez ici le communiqué de presse et préparez votre rentrée positivement, comme des grandes ;)o)

Chantal Duvault-Tavernier  
Praticienne énergétique  
Web : <http://soins-bio-energie.fr/>  
Facebook : <https://www.facebook.com/monguidepourallermeieux>

**Site web**

<http://soins-bio-energie.fr/wp-content/uploads/2014/08/Communique%C3%A9-de-presse1.pdf>

**Date de création**

17 juil. 2015

## FORMATIONS

### Formation de Technico-commercial micro-informatique

EPISCOPE - ST JEAN D'ANGÉLY (17)

Octobre 1988 à juin 1989

### D.U.T. Génie Electrique et Informatique Industrielle

I.U.T. (POITIERS - 86)

Septembre 1986 à juillet 1987

### Baccalauréat série F3 - Electrotechnique

LYCÉE CITÉ TECHNIQUE EDOUARD BRANLY

Septembre 1984 à juin 1986