

## Pascal Joly

5 rue du Bois  
92600 Asnières / Seine  
+33 6 62 61 94 68  
pascal.joly@gmail.com



## CONSULTANT E-COMMERCE MOA - AMOA



Expérience de 25 ans dans le domaine commercial dont **10 ans dans le e-commerce**, la gestion de projet et le management. Je suis spécialisé dans la création de boutiques en ligne et la dynamisation des ventes grâce aux leviers du marketing web. Forte attirance pour Linux et les logiciels open source.

### ► FORMATION

**Ecole supérieure de commerce** : IDRAC PARIS - Master Marketing et gestion des entreprises.  
**Anglais courant**, pratique professionnelle durant 9 ans dans un environnement international.

### ► EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

**Avril 2015 à ce jour : Responsable e-commerce – Air Liquide Welding**

**Octobre 2014 à février 2015 : LCDL – Commerce du vin - Consultant digital**

- **Pilotage** de la création d'un site marchand, recette. Mise en place d'une solution de **mass-emailing** : Mailchimp.
- Création et animation de réseaux sociaux.

**Février 2004 à juillet 2013 : Mandriva – Editeur de logiciel - Responsable e-commerce**

- Conception, tarification et vente des produits et services (B to B et B to C)
- Création et gestion d'une boutique en ligne (catalogue de 200 produits)
- Animation d'un club en ligne payant de 12 000 membres
- Conception des applications web et de leurs ergonomies (UX, MOA, AMOA)
- Analyse des besoins
- Spécifications fonctionnelles générales et détaillées
- Pilotage de projet, recette, mise en production
- Développement des réseaux d'affiliation, des campagnes display, SEO, SEM (Google AdWords)
- Rédaction (français et anglais) et publication des mass-emailing sur une base de 300 000 abonnés
- Animation d'un blog, de chats, de médias sociaux
- Fonctionnement en environnement Agile

Encadrement d'une équipe de 10 personnes, 50 % des revenus de l'entreprise : 2M€

### **Mai 2002 à décembre 2003 - Annuaire Soleil - Responsable des activités Internet France**

Concurrent des pagesjaunes.fr

Gestion des annonceurs, formation des 200 commerciaux aux produits internet. Reporting et stratégie Web auprès de la direction générale France et du groupe Findexa en Norvège.

**Objectifs dépassés (+ 400K€)**

### **Novembre 1999 à Novembre 2001 - FDP Solutions/Owendo - Responsable de la communication interactive**

Equipe de 4 personnes. Proposition de stratégies et réalisation de sites Web. Mise en place des partenariats : hébergement, connectivité, référencement. **Objectif atteints.**

### **Août 1997 à Septembre 1999 – Calvacom - Ingénieur Commercial / Chef de projet Web**

Réponses aux appels d'offre, réalisation des devis, vente, conception et gestion de la réalisation des applications web. Rédaction des contrats de service (hébergement, connectivité). Chef de projet.

Prospection, négociation, vente. **Objectifs dépassés (+ 100K€)**

### **Juillet 1988 à février 1997 : Ronéo, Knoll International, Vitra – Commercial grands comptes**

Vendeur, puis responsable grands comptes puis responsable des grands projets. Contacts à haut niveau auprès des grands décideurs et des architectes. Prospection, négociation, vente. Projets de 30 à 300K€.

## **► INFORMATIQUE**

**OS** : Linux (Mandriva, Ubuntu), Windows - **Suite bureautique** : Pack office et LibreOffice

**CMS** : Wordpress, Drupal, Prestashop, Oscommerce - **Emailing** : Mailchimp

**Languages** : Bases HTML5, CSS3, Javascript, Bash

## **► LOISIRS**

Cuisine, lecture, Tennis, Golf, création de sites, animateur de forums