

Matthieu  
LAURENCEAU



06 73 51 94 85

[matt.laurenceau@gmail.com](mailto:matt.laurenceau@gmail.com)

## Responsable Stratégie Digitale Expérience Client | Marketing Digital

Je vous aide à traduire votre Vision en stratégies, tactiques  
et données pour fédérer vos équipes autour d'une  
amélioration continue

### Atouts

- . Ingénieur et marketeur
- . Stratégie et opérations
- . Expérience au sein d'équipes diversifiées en taille, expertise et langue
- . 15 ans en anglais avec management américain

### Compétences

- . Pensée stratégique
- . Vision analytique
- . Leadership
- . Curiosité
- . Communication
- . Créativité

### Valeurs

- . Co-création
- . Pragmatisme
- . Intégrité
- . Agilité

### Langues

- . Anglais : C2 oral écrit
- . Français : natif

### Centres d'intérêt

- . Domotique opensource
- . Escalade en salle
- . Théâtre
- . Adhérent à la Maison des Cadres du Loiret

### Expériences Professionnelles

- Depuis 2022 **Consultant en Stratégie Digitale**, Freelance
- . Optimise le parcours digital pour B2B et B2C
  - . Maximise l'acquisition et la fidélisation clients
  - . Conçoit des programmes de transformation digitale
  - . Définit stratégies web / appli / email et indicateurs clefs
  - ⇒ Conversions digitales en hausse de +270% en moyenne
- 2018 - 2022 **Responsable de la communauté en ligne**, BMC Software
- . Crée l'équipe centrale, formalise les contacts par département
  - . Manage 5 experts en technologie ou engagement en ligne
  - . Orchestre programmes cross-fonctionnels et roadmap
  - ⇒ ROI Award par TheCR à Boston : NPS, revenu et efficacité
- 2011 - 2018 **Ambassadeur de la communauté clients et partenaires**, BMC
- . Initie les VPs Marketing, Produit et Support aux impacts : satisfaction utilisateurs, adoption produits, up-sells et cross-sells
  - . Conçoit et implémente des programmes à fort impact métier pour R&D et Marketing : webinars, Betas, crowdsourced ideas
  - ⇒ Augmentation du trafic organique sur notre site web de 650%
- 2006 - 2011 **Technical Marketing Manager**, BMC Software
- . Interface entre équipes Produit et pre-sales / sales
  - . Synergies entre besoins terrains et nouveautés produits
  - . Interview de lancement produit avec analystes européens
- 2001 - 2006 **Avant-vente Europe**, Remedy & BMC Software
- . Gère les RFI/RFP pour l'offre Service Management
  - . Anime une équipe européenne de traduction de l'offre produit
- 1998 - 2001 **Consultant Service Management**, Sema & CS Group
- . Gère les Appels d'Offres : analyse, réponse et soutenance
  - . Consulting, présentations et formations en France & UK

### Diplômes et Certifications

- 2025 Résolution de conflits
- 2022 Developing Executive Presence, Méthodologies Agiles, GA4
- 2018 TOEIC English Listening and Reading : 970 / 1000
- 2008 Pragmatic Institute : Product Management & Product Marketing
- 2002 ITIL : Information Technology Infrastructure Library
- 1997 Ingénieur : Bac+5, Master Systèmes d'Information, Logiciels et Réseaux