



Sébastien CURUTCHET

+33 6 52 25 32 88

pro.sebastien.curutchet@gmail.com

Mobile France

DIRECTEUR E-COMMERCE | DIGITAL

COMPÉTENCES :

Leadership et Management

- Management de profils pluridisciplinaires
- Conduite du changement
- Pragmatique et commerçant

Stratégie digitale

- Transformation digitale
- Data-driven
- E-commerce / Marketplace

Performance commerciale

- Pilotage de BU
- Optimisation des leviers de croissance
- International

LANGUES :

- Anglais - C1 (TOEIC 965 mars 2024)
- Portugais - B2

FORMATION

Master Information Communication 2002

ICOMTEC - POITIERS

RÉFÉRENCES

- Anne Gaume - Head of Marketplace
- Illan Israel - Directeur Digital
- Murielle Le Strat - Directrice Marketing

RÉSUMÉ :

J'accélère la croissance et la transformation des entreprises en inspirant leurs équipes.
+15 ans d'expérience en transformation digitale, développement omnicanal et pilotage de P&L.
Manager humble et optimiste, j'allie énergie et pragmatisme pour atteindre mes objectifs.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES :

Directeur e-commerce et digital

2021-2025 (4 ans)

Manager de transition pour marque premium, DNVB, B2B

- Lancer et développer des activités B2C et B2B (Shopify, Amazon Seller Central)
- Gérer des PnL rentables et maîtriser les coûts d'acquisition
- Mettre en place un CRM (Klavyo), optimiser des processus service client.

Résultat : lancement du site 100percent.eu, de 0 à 6 M€

Directeur marketing et commercial

2018-2021(3 ans)

OOGarden, distributeur omnicanal spécialisé en aménagement du jardin (250 ETP)

- Manager une équipe de 50 personnes (marketing, e-commerce, retail)
- Mettre en oeuvre la stratégie commerciale et omnicanale (France, Allemagne, Belgique)
- Refondre la plateforme de marque et rationaliser les budgets marketing.

Résultat : Baisse du ratio marketing/CA de 9 % à 7 %, avec une croissance du CA de 65 à 100 M€

Directeur digital et omnicanal groupe

2016-2018 (2 ans)

Actissia, Holding détenant France Loisirs, Chapitre.com (1500 ETP)

- Manager 20 personnes spécialisées en e-commerce, CRM, réseaux sociaux, marketing digital
- Piloter la transformation de France Loisirs et la construction d'une vision client omnicanale
- Évangéliser le digital et refondre une stratégie commerciale cross-canal.

Résultat : CA online doublé, passant de 8 à 17 M€

Responsable de missions marketplace - Expatriation Brésil

2014-2016 (2 ans)

Cnova, leader brésilien du e-commerce - Groupe Casino

- Elaborer une nouvelle stratégie pour la marketplace brésilienne du Groupe Casino
- Structurer et faire monter en compétence les équipes locales
- Gérer les investissements IT (OPEX) pour le développement de la marketplace.

Résultat : +140% de revenus (de 10 à 24M€ de commissions générées)

Responsable ventes et opérations marketplace

2010-2014 (4 ans)

Cdiscount - Groupe Casino

- Lancer et développer la marketplace en définissant sa stratégie commerciale
- Recruter et manager d'une équipe passant de 0 à 40 personnes
- Accompagner le changement de l'ensemble des services de Cdiscount.

Résultat : de 0 à 240M€ de GMV, 2000 vendeurs et 10 millions de produits intégrés

Responsable business unit E-commerce

2004-2010 (6 ans)

Cdiscount - Groupe Casino

- Manager une équipe de 12 personnes (category managers et ADV)
- Piloter la ventes et la marge de plusieurs business units
- Gérer les achats et les stocks (sourcing et négociation fournisseurs, supply).

Résultat : 50M€ de CA et jusqu'à 60% de parts de marché online