



Loïc

BERENGUIER

loicberengui@gmail.com

06.62.15.14.62

Né le 24 Août 1971
À St-Etienne

Marié / Trois enfants

Compétences

Management / Leadership



Branding



Acquisition on/off line



Brand Content / RS



Achat espace on/off line



Partenariats commerciaux



UX / Parcours clients



Business Développement international



E-commerce



Langues

Anglais (courant)



Espagnol



Formation

1991-1994

Ecole Supérieure Libre des
Sciences Commerciales
Appliquées (E.S.L.S.C.A)

Spécialisation en
Finance Approfondie

Directeur marketing, communication et digital

CONSULTANT INDÉPENDANT - www.loicberengui.com

Depuis janvier 2015

Management de Transition - Accompagnement Marketing et Communication

Management d'équipes | Accompagnement Transition (audit / réorganisation) | E-commerce | Stratégie de Marque |
Territoire de Communication | Publicité on et off line (achat media)

Principaux clients : Ticketmaster, Voix du Nord, Le Gallodrome, Saveur Bière, Motoblouz, Leroy-Merlin...



GL EVENTS

► Directeur Marketing

Octobre 2021 - Avril 2022

Management : équipe de 5 personnes

Principales missions : Refonte plateforme de marque Immoissimo et Geek Days | Animation et coordination des équipes | Accompagnement de la reprise de l'activité post-covid



CHAMBRE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE

► Directeur de la Communication

Mars - Juillet 2021

Management : équipe de 34 personnes

Principales missions : Audit des missions communication de la CCI région | Réorganisation de la Direction de la Communication | Création d'un pôle Marketing



LE GRAND MIX - SMAC ASSOCIATION DE LA PASSERELLE

► Manager Général

Août 2021 - Décembre 2021

Management : équipe de 15 personnes

Principales missions : Animation et coordination des équipes | Accompagnement de la reprise de l'activité post-covid



HUBSIDE

► Directeur Marketing et Communication

Novembre 2019 - Février 2021

Management : équipe de 25 personnes
France, Espagne, Belgique et Italie

Principales missions : Développement de la Marque (Branding, Notoriété) et Acquisition Client (SEO SEA et CRM) | Bascule d'une activité full digitale (brand content,...) vers un modèle click and mortar avec le lancement du réseau de magasins Hubsidestore

MONABANQ

monabanq

Membre du Comité de Direction

► Directeur Marketing et Communication et Expérience Client

Décembre 2015 - Décembre 2018

Management : équipe de 30 personnes | Budget : 8,5 M€

Principales missions : Développement du recrutement clients (canaux digitaux et brand content PRM) | Optimisation de la visibilité de la marque (Media et réseaux Sociaux) | Mise en place d'une organisation transverse de l'Expérience Client | Amélioration des outils de transformation online

CHRONODRIVE

chronodrive

Membre du Comité de Direction

► Directeur Marketing et Communication

Juin 2007 - Janvier 2015

Management : équipe de 14 personnes | Budget : 5 M€

Principales missions (on et off line) : Marque : Positionnement, Territoire de Communication France et Italie | Recrutement client | Fidélisation, Merchandising site web et Expérience Client (UX) | Communication, média et hors média | études | Accompagnement Marketing des magasins

GRUPE COFIDIS & COFIDIS FRANCE

Direction du Développement et des Partenariats Internationaux



- **Directeur adjoint B.U. partenariat commerciaux**
- **Responsable développement marketing partenariats internationaux**

Jun 2004 - Jun 2007

Management : équipe de 6 personnes

Principales missions : Mise en place de la stratégie partenariats retail groupe Cofidis sur la base des analyses du marché, du bench mark, des opportunités et des études, et de la démarche de prospection | Participation à la mise en place de nouveaux partenariats internationaux

VIRGIN MEGASTORE

Direction Marketing



- **Directeur Marketing Adjoint**
- **Responsable des services clients et Fidélisation**

Avril 2000 - Mars 2004

Management : équipe de 6 personnes | Budget : 700 000 €

Principales missions : Développement de la part de marché de VIRGIN MEGASTORE par la fidélisation de la clientèle acquise et la conquête de nouveaux clients / Lancement de nouveaux produits (carte de fidélité V.I.P.) et services (commande client, suivi des Grands Comptes) / Animation des porteurs de la carte V.I.P. : négociation avec les fournisseurs/éditeurs pour la mise en place d'opérations spécifiques, signature et animation d'accords avec des partenaires / Définition, mise en place et animation de la politique Marketing Direct de l'enseigne.

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Direction Marketing Nationale



- **Chef de Marché Jeune**

Janvier 1996 - Avril 2000

Management : équipe de 3 personnes | Budget : 27 M.F.

Marché : Plus d'un million de clients de 0 à 25 ans en stock

Principales missions : Développement de la part de marché du Groupe SOCIÉTÉ GÉNÉRALE sur le marché Grand Public Jeunes (moins de 25 ans) / Lancement de nouveaux produits : Eurokid, Pack Jeune, ... / Mise en place de campagne de communication spécifiques et d'actions promotionnelles exploitant les moments et les événements clefs de la vie étudiante (BAC, rentrée universitaire,...) / Animation des accords avec les prescripteurs (9 mutuelles étudiantes régionales) et les partenaires.