

# Alexandre KSON



06 77 26 38 06

alexandrekson@gmail.com

Mobilité nationale

## Publications

### « La transformation des entreprises »

Ouvrage collectif

Editions KAWA – Février 2020

### « Marketeurs, mobilisez-vous ! »

Les 50 clefs pour devenir acteur d'une transformation réussie

Préface de Catherine Barba

Editions KAWA – Avril 2019

### « Art et Communication, un mariage d'amour et de raison »

Préface de Jacques Séguéla

Editions KAWA – Octobre 2014

## Formation

1996 – 1999

DEA Analyse Quantitative

Université Paris X - Nanterre

1994 – 1996

Classe Préparatoire Khâgne BL

Lycée Henri IV & Faidherbe

## Langues

Anglais courant

## Loisirs

Ecriture

Publication d'un recueil de nouvelles

« L'inflexion des voix chères et autres dialogues avec l'ombre ».

# CONSULTANT MARKETING

**De la vision stratégique à la mise en œuvre agile du changement :  
mettre sous contrôle la transformation et le développement  
des marques et du retail omnicanal**

- Diagnostiquer, concevoir et déployer le plan stratégique de croissance et de rentabilité
- Mettre en œuvre et gouverner le plan de transformation business et digital
- Construire et piloter en transversal les projets marketing, CRM et omnicanaux

**2023 à ce jour**

**CONSULTANT MARKETING STRATEGIQUE**

**ALKM**

Fondateur Agence de Marketing

Accompagner les chefs d'entreprise de la distribution et du commerce, confrontés à un enjeu de développement et de transformation omnicanale.

**2009 à 2022**

**DIRECTEUR MARKETING, E-COMMERCE & COMMUNICATION**

**GRUPE RETIF**

E-commerce / Call / Magasins / Forces de vente

CA de 130 M€ – Equipement pour les points de vente – Membre du Comité de Direction Management jusqu'à une vingtaine de collaborateurs.

### **Transformer le business model de l'enseigne**

- Auditer la performance du business model et examiner les opportunités business
- Définir le plan de transformation, le chiffrer et le prioriser
- Piloter la mise en œuvre des projets marketing de transformation

➤ **Stop de la chute et relance de la croissance structurelle du CA du Groupe (+20 % en 5 ans)**

### **Mener la transformation digitale et développer le E-Commerce**

- Piloter la transformation digitale – les outils / les process et l'humain
- Piloter le plan de développement technologique / fonctionnel / UX du site web
- Piloter le store web et développer l'activité e-commerce France et Nouveaux pays

➤ **Lancement et développement de l'activité E-commerce : de 0 à > 25 M€ = > 20 % du CA**

### **Développer la connaissance client et consolider la culture client**

- Définir et mettre en œuvre les nouveaux process 100 % orientés client pour l'innovation et le développement (études amont / co-construction en club clients / feed-back permanent)
- Piloter les études marchés & clients selon : datamining, études qualitatives & quantitatives, veille sectorielle & concurrence

➤ **Lancement des plans de conquête des nouveaux marchés santé et commerces alimentaires**

### **Piloter l'expérience client omnicanale et le CRM**

- Elaborer la stratégie omnicanale et définir le rôle stratégique de chaque canal
- Piloter le CRM, de la maîtrise de la data aux campagnes de marketing

### **Piloter la communication multicanale et multimédia**

- Piloter la communication et de la production des supports de communication multicanaux/multimédia (catalogues généraux, brochures print, supports digitaux, ...)
- Piloter la stratégie de contenu conseil multicanal & multimédia

**2007 – 2008**

**RESPONSABLE DES ACTIONS COMMERCIALES**

**GRUPE RAJA**

E-commerce / Vente à distance / Grands comptes

- Analyser, concevoir et mettre en œuvre le plan marketing multicanal
- Développer la connaissance clients et contribuer aux plans stratégiques business

**2005 – 2007**

**DIRECTEUR BUSINESS INTELLIGENCE**

**GRUPE L'HOMME MODERNE**

E-commerce / Magasins / Vente à distance

- Développer la nouvelle stratégie CRM & ciblage commerciaux
- Participer au projet de renouvellement du positionnement : Etudes clients quali / quanti

**2003 – 2004**

**RESPONSABLE DU MARKETING DE FIDELISATION**

**GRUPE OFFICE DEPOT**

E-commerce / Magasins / Vente à distance

- Piloter le plan et le budget marketing (20 M€) pour la marque VAD du Groupe
- Piloter le plan de relance de l'activité & d'optimisation des campagnes marketing