



Strasbourg/Paris
06 63 61 51 73

olivier.luet@gmail.com
www.olivierluet.com



COMPETENCES

- Encadrement, Management, gestion de projet
- Formation, Communication
- Seo, sea, Analytics, r.sociaux
- CMS, HTML5, CSS3
- Affiliation, emailing



Fondateur de l'IBC Internet Business Club

- 120 membres – thèmes : e-reputation, brand content, big data, serious game, IoT blockchain, programmation, ...



PUBLICATIONS

- Internet en 2012
- Smartphone, tablettes, TV connectées, what's next
- Grandeur et décadence du e-commerce



INTERETS

- **Sport** : Escrime
- **Intérêt** : Horlogerie, théâtre
- **Associatif** : fondateur du lions club de St Cyr
- **MOOC**



LANGUES

Anglais : TOEIC : 965/990
IELTS : 8/9



FORMATIONS

- 2014 CCI, Management
- 2008 CEGOS, Chef de projet
- 1999 CNAM, Certificat de spécialité en marketing
- 1992 ESIG PARIS, Master I en marketing
- 1990 IUT de Sceaux, DUT marketing

Olivier LUET

Expert en marketing & digital
Manager et gestionnaire de vos projets



Depuis 2010 (7ans) : Consultant en marketing & digital – O'Consulting

- 2017 : Co-fondateur de start-up
- 2015 – 2016 (1 an) : Accompagnement de start-up
 - Gestion de projet, interface prestataires,
- 2010 - 2013 (3 ans) Formation d'adultes – Stratégies Formation
 - Internet & communication, Best practice du web, Analyse, KPI's, ...
- 2012- 2013 (1,6 an) : Mission - Chef de projet Marketing Digital, Le Point
 - Chef de projet pour le lancement de la version 2 du site Le Point Montres.
 - interface entre les équipes informatiques, éditoriales, marketing et régie publicitaire
 - Résultats : 1ère place des sites de contenu sur les montres de luxe en France**
 - Pages vues et visiteurs uniques : x 10 en 2 ans : 500 000 PV/mois**
- 2011 – 2012 : (1,4 an) Mission - Responsable e-commerce Europe - Assor, 160 personnes, CA : 50M€, Courtier grossiste en assurance
 - Mise en place de la stratégie e-commerce Europe – Chef de projet Espace client
 - Encadrement d'une équipe pluridisciplinaire de 5 personnes
 - Management d'une équipe dédiée Web de 5 personnes
 - Résultats : CA en 2011 à 8M€ - baisse des investissements référencement payant**

2015 – 2016 (1 an) : Business Manager, Innovation In Design

- En charge du développement commercial de l'agence, de la gestion du portefeuille de projets, de la prospection des clients,
- Encadrement de l'équipe marketing (3 personnes)
- Gestion opérationnelle des projets
- Suivi de clientèle et reporting commercial
- Résultats : 400 K€ de contrats signés - pharma, agro, tourisme et tertiaire.**

2013 - 08/2014 (1,5 an) : Web Marketing Manager - Groupe Vivalys – promoteur immobilier, 215 personnes, CA : 92M€

- En charge du développement commercial des 2 sites des 2 marques de petit collectif
- Mise en place de la stratégie de valorisation de l'offre,
- Encadrement de 2 personnes
- Résultats : Augmentation des contacts web : + 15% (500 contacts /mois)**

2007 – 2010 (3 ans) : Responsable e-commerce, Plastic Omnium, 350 personnes, CA : 2.500M€, Leader de la pre-collecte des déchets,

- Mise en place de la stratégie e-commerce pour la France et le Royaume Uni
- Chef de projet
- Résultats : CA 1ère année : 170K€ (France & UK) – marge opérationnelle : 17%**

2000 – 2007 (7ans) : Responsable marketing & digital, Eurolines, 160 personnes, CA : 50M€ ,

- Mise en place et pilotage de la stratégie digitale , gestion de l'activité e-commerce et chef de produit « France – Royaume Uni »
- Reporting, web analytics & yield, mise en place d'une cellule de veille concurrentielle
- Chef de projet « Pass » (billet européen)
- Résultats : CA web x 30 en 6 ans à 5M€ – marge opérationnelle : 25%**
- CRM et fidélisation (+15 000 contacts)**
- Création de l'offre hôtellerie : pérennisation de la clientèle étudiante ,ajout de la clientèle seniors et augmentation sensible du panier moyen.**

1994 - 2000 : Autres expériences : Groupe Renault, British Airways