

Clément Donzel

☎ +65-9636-9860

✉ cdonzel@gmail.com

🏠 www.clementdonzel.com

Résident de Singapour (EP)

Nationalité Française - Célibataire



COMPETENCES CLES

- **Expertise internationale en marketing Internet dans l'industrie du logiciel**
- **Excellente présentation, communication et leadership**
- **Adaptable aux nouveaux environnements et capable de travailler sous pression**
- **Proactif, attitude positive et esprit d'équipe**

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2008 - Présent: **DASSAULT SYSTEMES SOLIDWORKS** – Singapour

Dassault Systèmes est le leader mondial dans le secteur de la 3D et les solutions de PLM (Product Lifecycle Management). Chiffre d'Affaires: 1.3 milliard d'euros – 8,000 employés.



Web Marketing Manager, Asia-Pacific

Responsabilités:

- Activités de génération d'opportunités (*Leads*)
 - Création et implémentation de programmes de marketing en ligne.
 - Mise en place de la stratégie de *nurturing* et acquisition de nouveaux contacts (enewsletters, emails, SEO/SEM, achat et location de listes, etc.).
 - Formation d'agences de télémarketing à la pré-qualification des prospects.
- Développement du réseau de revendeurs
 - Formation des revendeurs au marketing Internet.
 - Amélioration des processus de gestion des opportunités et de suivi.
 - Analyses sectorielles & concurrentielles.
- Réseaux sociaux et Marketing communautaire
 - Définition et mise en place de la stratégie de marketing communautaire.
 - Développement de communautés via les réseaux sociaux.
- Customer Relationship Management (CRM)
 - Mise en adéquation des outils CRMs pour supporter les initiatives marketing et vente.
 - Optimisation des outils de prévisions de vente et d'analyses.

Résultats:

2009 Star Performance Award Winner, Asia-Pacific

Certifié SolidWorks Sales Professional (CSSP)

- Dépassement des objectifs de génération d'activités à 130%.
- Développement de programmes régionaux (APAC) promus au niveau mondial:
 - Organisation de la première conférence virtuelle (10,000 inscriptions - US\$600K de revenu généré).
 - Développement de méthodologies d'audits pour les sites Internet et enewsletters des revendeurs.
 - Mise en place de sites Internet clés en main afin d'améliorer la présence en ligne des revendeurs (De 35% à 80% de présence en 6 mois).
- Création de la première communauté SolidWorks sur Facebook regroupant 5,000 APAC « fans » et développement du blog SolidWorks APAC ayant généré 150,000 visiteurs uniques en 2009.

2006 - 2008: **DASSAULT SYSTEMES SOLIDWORKS** – Boston, USA

Dassault Systèmes est le leader mondial dans le secteur de la 3D et les solutions de PLM (Product Lifecycle Management). Chiffre d'Affaires: 1.3 milliard d'euros – 8,000 employés.



Partner Marketing Specialist

Responsabilités:

- Développement de programmes de co-marketing avec les partenaires stratégiques.
- Gestion du réseau de partenaires.

- Organisation de séminaires et événements pour les revendeurs et clients.
- Formation des équipes de télémarketing à la qualification de prospects.

Résultats:

- 100% des objectifs de génération d'opportunités atteints.
- Réduction des délais de traitement des applications pour les partenaires de 3 mois à moins de 2 semaines.
- Création et gestion du premier « Partner Speed Dating Event » à SolidWorks World (1^{er} événement mondial SolidWorks) regroupant 20 partenaires sélectionnés et 800 revendeurs!
- Organisation du premier séminaire pour prospects au siège social pour le lancement d'un nouveau produit, regroupant 4 revendeurs et 120 clients.

2004 - 2005:

IBM – Paris, France

IBM est le leader mondial des services et technologies de l'information.

Chiffre d'Affaires: 95.7 milliards de dollars US – 390,000 employés.



Assistant Marketing & Communication, Département Logiciels

Responsabilités:

- En charge du programme des références clients IBM pour la région Ouest (France, Belgique, Luxembourg)
- Gestion de programmes de co-marketing dédiés aux principaux partenaires IBM.
- Rédacteur de la lettre d'information du département logiciels (« *What's Up* »).
- Création d'une plateforme collaborative pour le suivi des projet des équipes marketing et vente.

Résultats:

- Dépassement des objectifs de création des références clients à 116%.
- La lettre d'information "*What's up*" a vu son nombre d'abonnés passer de 1,200 à plus de 14,000 en 1 an pour devenir un des canaux de communication principaux pour le management IBMs et les employés.
- Optimisation du budget alloué aux partenaires et réduction des délais de remboursement des budgets de co-marketing de 65% à 95%.

FORMATION

2003-2006

Master en Management: Marketing & Management de Projets au CERAM / SKEMA Business School de Sophia Antipolis (06), France - www.skema.edu

Spécialisations: Economie, marketing High Tech, Finance, et Entreprenariat.

Sujet de thèse: "Quelle stratégie de long terme pour Google Inc.?"

2000-2003

Licence en Sciences Economiques et de Gestion à l'Université Lumière Lyon 2 (69), France - www.univ-lyon2.fr.

Spécialisations: Economie, Statistiques, Relations Internationales et Management.

1999-2000

Baccalauréat Scientifique à St. Thomas d'Aquin Veritas a Oullins (69), France.

LANGUAGE & COMPUTER SKILLS

Français: Langue maternelle

Anglais: Courant

Chinois: Notions

Maîtrise des environnements Microsoft Office, Siebel CRM Enterprise & Analytics, Photoshop, Dreamweaver, HTML/PHP, connaissance en réseaux et matériels informatiques, gestion de sites Internet. Diplômé du PCIE (Passeport de compétences informatique européen).

REFERENCES

Bertrand Sicot (French Speaker)

Dassault Systemes SolidWorks Corp.

Executive Vice President Worldwide Sales (+1) 978-318-5441

bertrand.sicot@3ds.com

Ved Narayan (English Speaker)

Dassault Systemes SolidWorks Corp.

Vice President, Asia-Pacific (+65) 6511-9189

ved.narayan@3ds.com

Sharon Ang (English Speaker - Direct manager)

Dassault Systemes SolidWorks Corp.

Marketing Director, Asia-Pacific (+65) 6511-9195

sharon.ang@3ds.com

VERBATIM (EN)

"Clement has demonstrated a lot of initiatives by spearheading our online/ web marketing initiatives in Asia-Pacific region. [...] In some areas, we have demonstrated great success and AP is leading the way globally because of his passion. [...] Reliable and always meet deadlines. His initiatives has lead to substantial and consistent growth in the region." (July 23, 2009).

Ved Narayan - Vice President Asia-Pacific, DS SolidWorks.

"Clement demonstrates keen interest and possesses positive attitude. He is versatile and proved himself in a variety of tasks even though it is beyond the defined job scope. He is pleasant to work with and has tremendous potential." (January 28, 2009).

Sharon Ang - Marketing Director, DS SolidWorks.