

Marc VINCENT

Mobile : (+33) 616640919
marc.jean.vincent@gmail.com

RÉSUMÉ

Manager d'équipes spécialisées dans le Marketing Digital avec une longue expérience dans des organisations globales. Excellent historique de performance obtenu via un management stratégique, une gestion humaine des équipes et des réseaux professionnels ainsi qu'une appétence pour la créativité.

Expertise dans le management des personnes, dans le marketing et la stratégie, dans la gestion des relations institutionnelles et dans l'animation de réseau.

Focus sur le client final, les données et leur analyse, les résultats.

HISTORIQUE

2024 - 2025 : **Directeur Délégué - La French Tech Est - (Nancy, France)**

Le French Tech Est est le collectif des start-up du Grand Est et représente l'ensemble des acteurs qui oeuvrent collectivement pour l'innovation et le développement économique de ces start-up



Responsabilités:

- **Recruter et manager une équipe de 5 personnes**
- **Représenter les start-up et les acteurs de l'innovation pour la région Grand Est.**
- **Assainir la situation de l'association**

2018 - 2023 : **Responsable Google Ateliers Numériques Grand Est, Hauts-de-France, Ile de France - Google - (Nancy)**

Le programme Google Ateliers Numériques est un programme de formation porté par l'initiative globale "Grow with Google". Son objectif est de permettre aux entreprises de se développer grâce au numérique; aux étudiants et aux demandeurs d'emploi d'acquérir de nouvelles compétences pour accéder à, ou retourner vers l'emploi; aux familles d'améliorer leurs connaissances et leurs usages numériques.



Responsabilités:

- **Recruter et manager une équipe de 8 personnes**
- **Développer et entretenir un réseau de partenaires pour tout le quart Nord Est de la France, incluant Paris.**
- **Être le porte-parole et le représentant local de Google pour mes domaines d'expertise auprès des médias, des élus et des collectivités, des chambres consulaires, des réseaux professionnels et associatifs**

Résultats:

- **14k personnes formées en moins de 12 mois vs objectif de 10k (+300% YoY)**
- **En partant d'une feuille blanche, plus de 250 partenaires engagés en moins d'un an**
- **Meilleur engagement et rétention de l'équipe dans le programme (seule une personne a quitté l'équipe en 5 ans)**

2015 - 2016 : Market Intelligence (MINT) & Direct Acquisition team lead pour Google Ads - Google - (Paris)



AdWords est l'outil publicitaire de Google. L'équipe MINT a pour responsabilité l'analyse et la compréhension de l'écosystème et des concurrents, ainsi que la mission de fournir des listes de prospects aux équipes commerciales - en utilisant des modèles prédictifs. L'équipe Direct Acquisition gère 8 canaux d'acquisition online et offline channels.

Responsabilités:

- **Manager les deux personnes composant l'équipe MINT**
- **Manager tous les canaux d'acquisition directs, incluant les équipes des plateformes d'appels téléphoniques (40 personnes) et leurs revenus.**

Résultats:

- **Les objectifs 2016 de revenu ont été dépassés de 5pts, avec une croissance 24% YoY**
- **La qualité des leads 2016 a été augmentée de 20% tout en doublant les volumes.** Pour cela, toute la stratégie de sourcing et de distribution des leads a été revue et améliorée en utilisant une approche inclusive des équipes sales.
- **Le revenu généré par les équipes inbound telesales a crû pour atteindre 55% YoY en Q316**

2012 - 2014 : Marketing Manager - Paymate - (Sydney)



Paymate permet aux TPE-PME d'Australie et de Nouvelle-Zélande de recevoir des paiements en ligne et sur eBay mais aussi de manière physique, en transformant un smartphone en terminal de paiement.

Responsabilités:

- **Diriger la stratégie et la fonction marketing de la société afin de développer le business sur tous les canaux**

Résultats:

- **Le volume de paiements et le nombre d'utilisateurs actifs a doublé en 12 mois** avec le lancement de fonctionnalités comme E2E ainsi que la révision complète de la grille tarifaire.
- **Imaginé, construit et lancé [Paymate OnTheGo](#) en 10 semaines** - c'est un appareil qui une fois inséré dans un smartphone permet de recevoir des paiements par CB

2008 - 2011 : Marketplaces Marketing Manager - PayPal AU - (Sydney)



PayPal a deux business units - sur eBay (Marketplaces) et hors eBay (Merchant services). La business unit Marketplaces est chargée de générer du revenu pour PayPal sur la plateforme eBay, en assurant le développement de nouveaux produits, la promotion du service aux différents segments d'utilisateurs et la gestion des relations avec les équipes d'eBay.

Responsabilités:

- **Développer la stratégie et les plans marketing** en se basant sur l'analyse et la compréhension de la data
- **Acquérir, activer, développer et retenir** aussi bien les acheteurs que les vendeurs sur eBay.com.au

Résultats:

- **Les objectifs de revenu H1 2009 ont été dépassés de 6%, représentant une croissance de 23% YoY**

2008: Product Marketing Manager, credit - PayPal EU - (Paris)

Résultats:

- **Développement de la stratégie Marketing et lancement de la première offre de crédit de PayPal pour la France, l'Italie et l'Espagne.** Plus de 3M€ de volume de paiements en 2008

2006 - 2007: Merchant Services Marketing Manager - PayPal FR - (Paris)

La business unit Merchant Services est chargée de générer du revenu pour PayPal sur toutes les plateformes commerçant en ligne.

Responsabilités:

- **Développer et exécuter la stratégie marketing pour acquérir, activer, développer et retenir de nouveaux marchands**
- **Accroître l'adoption, l'usage et l'ubiquité de PayPal en France**

Résultats:

- **La base d'utilisateurs en France a crû de 2 à 6 Millions** en accélérant l'acquisition sur eBay.fr
- **La brand awareness de PayPal a dépassé celle de VISA (96%) en augmentant la perception d'ubiquité de PayPal** chez les vendeurs comme chez les acheteurs

2004 - 2005 : Marketing & PR - Yahoo! Search Marketing - (Paris)

YAHOO! Yahoo Search Marketing est l'outil publicitaire de Yahoo!

Responsabilités:

- **Augmenter l'acquisition des TPE/PME** via le marketing digital, les salons, la gestion de la communication et de la presse.

FORMATION



2024 : Auditeur Institut des Hautes Etudes de Défense Nationale (IHEDN)

2005 : **Master** en Management et Business à ICN, Graduate Business School, dominante entrepreneuriat (FRANCE)

APTITUDES

Langues : Bilingue en Anglais et en Français, Bon niveau en Espagnol



Intérêts : Plongée - Divemaster certifié PADI (#3285375)

Bateau - Permis Côtier et Hauturier, Français + Australien

Moto - Permis

Voyages - plus de 40 pays visités

Cuisine et vins

RÉFÉRENCES

Sur demande