J-cab

BRAND DRIVER

Pilote de Marques

Direction Marketing à Temps Partagé

Pour Cortambert Consultants

Paris – Juin 2019

UNE COURSE de plus en plus RAPIDE

Vous êtes **dirigeant d'une PME ou d'une Start-up** ?

Vous souhaitez mieux développer et exploiter **vos marques** ?

Vous n'avez pas de **ressources Marketing expérimentées** en interne et ne **voulez pas embaucher** à temps plein ?

Vous avez besoin d'**accélérer la croissance** de votre business ?

MA MISSION

Conduire vos marques où vous voulez les emmener !

De la réflexion **stratégique** à la mise en place **opérationnelle.**

J-cab
BRAND DRIVER

UN VOYAGE par définition UNIQUE

Parce que chaque problématique est spécifique, la réponse ne peut être standardisée: **créer ou repositionner** une marque, accélérer **la croissance**, trouver les nouvelles manières de toucher **les consommateurs…**

Stratégie de marque et plate-forme de positionnement

Process **Innovation**

Communication Digitale et 360˚ Activation promotionnelle multi-circuits

Business Plans et optimisations de P&L

J-cab BRAND DRIVER

UN PILOTE chevronné

Une expertise Marketing senior
pour vos marques qui opèrent dans un environnement B2C très compétitif en évolution permanente

Un Business Partner
indépendant, flexible, réactif et orienté résultats

Jean-Renaud LUTT
ESSEC 94'
Chief Brand Driver

Un large réseau de partenaires
Agences, Designers, Instituts d'Etudes…

Une organisation à la carte
en temps partagé ou en action spot, avec ou sans l'équipe opérationnelle

UN PILOTE chevronné

20 ans d'expérience en **développement de marques B2C** dans des univers internationaux et compétitifs, de la PME familiale à la multinationale

2010-2015 LBO avec BC Partners, acquisition par HENKEL
Directeur Marketing France et **VP Soin du Linge** pour le Groupe (Filiales + Distributeurs)
Marketing Développement, gestion de portefeuille, évaluation et intégration des acquisitions

2009-2010 Agence Branding, Design & Packaging
DG Commercial, responsable des équipes Clients (25 personnes)
Forte orientation secteurs Food & Beverages, clients internationaux (Danone, Mars, Bel…)

1997-2009 Acteur global majeur de l'univers Laundry & Home Care
Différentes positions Marketing et Ventes en France, jusqu'à **Directeur Marketing**
Projets au niveau Local et International, pour un Marketing de Développement et d'Activation

QUELQUES récents PASSAGERS…

Wired Beauty Technologies - Start-up opérant dans la Beauté Connectée
Opération de Crowdfunding Kickstarter pour le masque MAPO® et levée de fonds 2016
Campagne RP, réseaux sociaux et participation Salons Internationaux Start-ups & Tech
Stratégie de distribution (réseaux, géographies, Time-to-market)

Groupe Dhaze - Le Colmateur – Repositionnement de marque
Définition de la plate-forme de marque, développement nouvelle identité et nouveaux packagings, nouvelle stratégie communication (TV, site Internet, outils et vidéos PdV…).
Optimisation P&L (incl. aide à la négociations fournisseurs) et Business Plan 3 ans

Groupe Dhaze - Stop Gliss – Création de marque
Création de la marque, de sa plate-forme et développement logo, packagings
Optimisation P&L via stratégie prix et recherche de partenaires industriels

Scènes de Vie – Innorama – Création et positionnement de marque
Création d'un story-telling original et impactant, incluant recherche de nom et logo pour faciliter la commercialisation de la Méthodologie (interviews Experts et outils de vente)
Organisation événement RP de lancement (avec > 40 clients/prospects)

QUELQUES récents PASSAGERS…

Novamex – L'Arbre Vert – Stratégie d'expansion internationale
Analyse approfondie et benchmark concurrence sur un marché Européen
Recommandation d'approche du marché (gammes, stratégie commerciale, moyens…)
Travail en collaboration avec une agence commerciale partenaire locale.

Groupe Terrena – La Nouvelle Agriculture – Stratégie de lancement
Finalisation de la plate-forme de marque, lancement chantier identité et packagings
Développement et orchestration de la campagne de communication, incluant stratégie RS
Exploitation marketing des partenariats commerciaux avec les clients B2B (GMS et OOH)

Paglieri – Felce Azzura – Lancement sur le marché français
Analyse approfondie du marché français et de la compatibilité de l'offre Felce Azzurra
Détermination de la recommandation de lancement (gammes, positionnement, P&L)
Accompagnement à la mise en œuvre commerciale avec stratégie et RV clients

Groupe Avril – Réflexion sur le marché du Porc – Vision Aval
Compréhension des tendances de consommation du marché de la viande de porc
Analyse des dynamiques circuits (GMS, OOH, Trad) et de l'offre actuelle (produits, acteurs)
Benchmak autres marchés et études consommateurs en vue de définir une future offre

J-cab

BRAND DRIVER

Conduisons vos marques où vous voulez les emmener !

Et si vous avez un chemin préféré, dites-le moi.

MERCI !

BRAND DRIVER

CONTACT

Jean-Renaud LUTT / Chief Brand Driver / 06 08 30 64 72 / jr@j-cab.fr / www.j-cab.fr

https://fr.linkedin.com/in/jeanrenaudlutt @JR_Jcab