

# Dela MENSAH

Gestion de projet & Production digitale

mensahdel@gmail.com | +33 6.88.13.95.86

## EXPERIENCE

### MISSION ACTUELLE

#### CHEF DE PROJET TECHNIQUE | MATCHBOX

Agence dédiée de Rolex pour la partie UX/UI/front.  
Nombreux projets Rolex (Web, Mobile, site officiel & awards).

- Réaliser la prise de brief, l'expression de besoins et la rédaction des spécifications techniques et fonctionnelles
  - Superviser les développeurs et les intégrateurs
  - Établir un retroplanning et piloter le projet
- Coordonner les équipes graphiques et techniques internes

2017/2018

#### AMOA | INA.FR

Supervision complète de la refonte mobile du site grand public de l'INA, institut national de l'audiovisuel.

- Rédaction des spécifications fonctionnelles (USER STORIES)
  - Animation quotidienne des Stand-up Meetings
- Gestion des sprints et sprint-plannings bi-hebdomadaires
  - Traitement des anomalies/ticketing via REDMINE
  - Recommandations UX/UI & conception des cahiers de recette.

2016/2017

#### CHEF DE PROJET | MAKHEIA

Suivi de projet alterné au sein des agences BigYouth et Argonautes. En charge des budgets Alstom (application expérimentale), Pernod Ricard (refonte du site Ricard) et OPIC ( création d'une Bourse à l'emploi dédiée aux métiers de la chimie).

2016

#### AMOA | SEDONA

Gestion des sprints de développement sur HP-LOUNGE, plateforme de streaming pilotée par Universal Music France (méthode SCRUM). User Stories, Poker plannings, Stand-Up Meetings, Burndown Charts...

2015/2016

#### DIGITAL PROJECT MANAGER | QOBUZ

Chef de projet au sein de l'équipe technique de Qobuz, plateforme de musique en ligne de haute qualité (Flac).

- Intervention et maintenance de la plateforme web
  - Supervision et suivi de la refonte du site.
- Prise en charge des retours du service clients.

2015

#### DIGITAL PROJECT MANAGER | BETC

BUDGET UBISOFT

Supervision et gestion complète de 3 activations sur 'RAINBOW 6 SIEGE', licence historique d'UBISOFT.

Mélange de Web3D et de vidéos interactives  
Suivi de projet (motion design, post prod audio/vidéo ...)

2014

#### PROJECT MANAGER | BYAGENCY

AGENCE INDÉPENDANTE DÉDIÉE AU MIEUX VIVRE

En charge du suivi opérationnel des projets interactifs  
Lead des teams d'intégration et recommandations structurelles  
Consulting auprès des clients, formation aux outils CMS

2012/2013

#### CONTENT MANAGER | UNIVERSAL MUSIC

OFF.TV - LA CHAÎNE MUSICALE D'UNIVERSAL

Content Management sur la plateforme OFF.TV (WordPress). Gestion & Reporting des audiences, suivi des plannings, Mise en avant sur Youtube, Dailymotion, WatTV

## ENTREPRENARIAT

En tant qu'entrepreneur web, je travaille avec un réseau de créatifs et de développeurs spécialisés.

Mes clients sont des entités d'origines et de tailles diverses.

Réalisation de sites vitrines (HTML/CSS/JS) via Wordpress,

Création de sites e-commerce sous Bigcartel et

Prestashop avec intégration sur mesure et mise en production.

Fondateur de BabySite, cms dédié aux professionnels de l'industrie du disque (majors et indépendants).

## COMPÉTENCES

Mantis, Jira, Confluence, Sellsy, Harvest, Redmine, Trello, Paybox, Adyen, Paypal Pro, Sequel Pro, Ms Project, Axure, Team Gantt.

Intégration Html / Css / Responsive design

Webmarketing / WebAnalytics / Seo + Sem

CMS: Wordpress, BabySite, Joomla, Thélia, Prestashop

Suite Adobe: Photoshop, Dreamweaver, Fireworks

Final Cut, Anglais lu, écrit et conversation technique

## FORMATION

2010 - Master 1 Gestion de projet e-marketing et conception de site à Ifocop Rungis.

2008 - BTS intégreur multimédia à Autograf Paris.

## CENTRE D'INTÉRÊT

Musiques urbaines, production indépendante, veille digitale, e-business, événementiel..

François AUER

☎ 06 09 40 27 36

✉ auer.francois@gmail.com



Nationalités : Française et Suisse

Lieu de travail privilégié : Ile de France

Mobile en France et à l'international

## DIRECTEUR - MANAGER DE TRANSITION

(Directeur général / de centre de profit / du développement / de la transformation...)

... pour rendre votre entreprise plus performante !

Formation supérieure - Plus de 20 années d'expérience

Adaptable - Organisé - Rigoureux - Force de proposition - Bon relationnel

### PRESTATIONS

- ✓ Diagnostic, conseil, proposition et mise en œuvre des solutions, transfert de compétences, accompagnement...

### PRINCIPALES COMPETENCES

- Audit, conseil, définition et mise en œuvre de la stratégie, accompagnement, conduite du changement.
- Repositionnement, organisation, redressement, développement et management de centre de profits.
- Recrutement, formation, motivation, coaching et management d'équipes pluridisciplinaires.

### RESUME DE CARRIERE

Depuis 2018 : MANAGER DE TRANSITION

2007 à 2018 : DIRECTEUR - RECRUT'INNOV (Outplacement; Coaching professionnel)

1996 à 2007 : MANAGER DE TRANSITION

1991 à 1996 : INGENIEUR COMMERCIAL GRANDS COMPTES, puis DIRECTEUR MARKETING ET DEVELOPPEMENT - SINFOR (SSII et éditeur de logiciels)

### EXEMPLES DE MISSIONS SIGNIFICATIVES REALISEES

- Confidentiel - **RESPONSABLE DE SERVICE** : Organisation, développement et management d'un centre de profit (1 an) -> CA + 6 %. *Amélioration de la qualité des prestations, des compétences et de la motivation de l'équipe...*
- SILOGIC PARIS - **DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT** : Repositionnement, redressement et développement de l'entreprise (2 ans) -> *Nombre de clients x 1,5. Baisse des charges et retour aux bénéfices...*
- SYNTEGRA (Groupe BRITISH TELECOM) - **DIRECTEUR COMMERCIAL** : Organisation, professionnalisation et développement de l'activité « Assistance Technique - Ile de France » (2 ans) -> CA + 7 %. *Référencements Grands Comptes + 17 %. Nombre de signatures par commercial + 143 %. Prix de vente moyen + 14 %. Baisse record des impayés. Fiabilisation du reporting...*
- EURILOGIC - **DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT** : Organisation, industrialisation et développement de l'entreprise (2 ans) -> CA + 29 %. *Rentabilité des prestations : + 5 %. Ouverture de 2 nouvelles agences...*
- INFOLEC PARIS - **DIRECTEUR REGIONAL** : Management et développement du centre de profit (3 ans) -> CA + 110 %. *Obtention de la certification ISO 9002...*

### FORMATIONS, LANGUES ET INFORMATIQUE

CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS (PARIS) : **Diplôme de 3° cycle en Marketing**

INSTITUT SUPERIEUR DE GESTION (PARIS) : **Diplôme de l'I.S.G.**

Langues : Anglais, Allemand.

Passionné par l'informatique et l'innovation depuis de nombreuses années ; Maîtrise de Microsoft Office et d'Internet.



"International result driven executive with an MBA and 11 years' experience (2 in Consulting and 9 in Consumer luxury goods), leading projects and supporting organizations on challenging topics.

Engaging teams through the whole value chain to create added value (Product development, Supply Chain, Production, Merchandising, Retailing, CRM, Omni-channel customer experience & Ecommerce)"

## CUSTOMER EXPERIENCE & DIGITAL INNOVATION EXECUTIVE

### LANGUAGES

- FRENCH** : native
- ENGLISH** : Fluent
- SPANISH** : Intermediate

### EDUCATION



**ESCP EUROPE (2017 - 2018)**  
**MBA in International Management with MERIT**  
 Paris Campus / London Campus  
 Minor :  
 ✓ Total Leadership,  
 ✓ Luxury Management,  
 ✓ Social Media  
 ✓ Creativity and Digital Marketing



**INSEEC (2005 - 2006)**  
**MSc Business and Strategy**  
 Paris Campus / London Campus  
 Minor :  
 ✓ Venture Capital & Company Law



**EPITA (2000 - 2005)**  
**Computer Science Engineer**

### INTERESTS



### MY MOTTO

"Alone we go faster, together we go further"

### WORK EXPERIENCE

 **December 2014 - June 2017 | HERMES Leather Goods**  
**HERMÈS PARIS PRODUCT INNOVATION & DEVELOPMENT MANAGER, 3 years, Paris**

- Managed a portfolio of 200 new product developments (25% of total portfolio) and led a team of 20 direct reports
- ❖ Planned, developed and executed product & manufacturing roadmaps,
  - ❖ Planned, developed and executed go-to-market strategies,
  - ❖ Defined and managed priorities with the executive committee,
  - ❖ Monthly update to CEO on marketing and go-to-market strategies.

Main achievements:

- ✓ 90% of the portfolio delivered in due time (seasonality requirement),
- ✓ Go to market strategies: **improvement of the forecast by 10% and sales by 15%**,
- ✓ **Built Customer Need and Demand KPIs**,
- ✓ Digital and Engagement Programs improvement by 15% (Digital Campaigns: SEA/SEO/SMO, Events),
- ✓ **Designed a brand loyalty program** around new products,
- ✓ Managed a partnership with the maison LEMARIE (CHANEL) and 2M Ateliers (Indian embroiderer)

 **October 2008 - December 2014 | HERMES Leather Goods**  
**HERMÈS PARIS BUSINESS STRATEGY & DIGITAL MANAGER, 6 years, Paris**

- Led an internal strategy consulting department which carried transversal activities with regards to retail, marketing, customer relationship management, supply chain, finance and operation processes (**Global planning and Governance of 10 projects and 5 strategy analysis per year**)
- ❖ Led a team of 8 direct reports,
  - ❖ Developed, executed short-term and mid-term business project roadmaps (priorities management with the executive committee),
  - ❖ Reported to CFO with regular reporting to CEO on department strategy, budget (from 1M€ to 5M€) and P&L.

Main achievements:

- ✓ **Improvement of Sales & Operation Process by 15%**
- ✓ Retail & Operations, E-commerce, Digital: Pegasus Project, 4years, 5M€
- ✓ **Improvement of the Omnichannel strategy by 30%**,
- ✓ Digital sourcing & B2B Platform (digitalisation of end-to-end physical assets),
- ✓ **Orders rising by 20% for the product customization** thanks to a digital configurator,
- ✓ **E-commerce Platform and CRM process improvements**,
- ✓ Customer Engagement strategies: Virtual presentation of products and digitalisation of after sales service,
- ✓ **Change Management Program for 200 employees**

 **September 2006 - October 2008 | ACCENTURE**  
 High performance. Delivered. **SENIOR CONSULTANT, 2 years, Paris**

- Defined the CRM business processes and evolved the customer information system at EDF, French leading Energy Company (SMB & private individual BU)
- ❖ Led a multicultural team (Asian, French, German, African) of 5 direct reports
  - ❖ Led and coordinated the CRM project management at a critical time (market deregulation): COPILs, Workshops, Budgets