

Jérémie Taglia

3 rue Michelet 78370 Plaisir

06 85 11 29 34 / jeremie.taglia@gmail.com

Permis B. Nationalité FR.



<http://fr.linkedin.com/in/jeremietaglia>

DIRECTION DE CENTRE DE PROFIT / DIRECTION DE PME

20 ans en direction de projets et de sociétés technologiques

dont 8 ans en consulting & management + 12 ans en développement de startups innovantes

BAC+5 - Grenoble Ecole de Management

Écosystèmes « digital » (medias, telecom) & « publicité » (RTB, data, DMP, data protection, privacy, RGPD, fraude). Écosystème « énergie » (électricité et énergies renouvelables). Très bonne connaissance de l'écosystème startup.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

05/2019 - 06/2022	E-PANGO <i>/ fournisseur d'électricité B2B</i>	Responsable opérationnel - En charge des opérations et des avant-ventes grands comptes (appels d'offres publics et privés). Mise en place et suivi des KPI internes ; création des processus qualités internes ; opérationnel com/marketing. <i>Équipe de 10 collaborateurs. Passage d'un CA 2018 de 2 466 k€, à un CA 2019 de 5 578 k€, puis CA 2020 > à 15 m€, et CA 2021 > 35 m€ ; ventes conclues pour 2022 > 50 m€.</i>
01/2011 - 12/2018	ATTENTIVE ADS <i>/ start-up adtech (publicité digitale)</i>	Directeur opérationnel & fondateur - Créateur et directeur d'une start-up adtech (diffusion de publicités ciblées, recueil de données déclaratives, technologies anti-fraude) : création en 2011, levée de fonds en 2015, pivot 100% programmation et data en 2016, cession de la technologie en 2018. <i>10 collaborateurs. 330 millions impressions/mois, 26 millions VU, 800 sites. Lauréat de Tremplin Entreprises 2012 (Sénat / ESSEC) ; lauréat de Réseau Entreprendre 92 en 2014. Levée amorçage en 2015 (Business Angels, 165k€).</i>
05/2010 - 12/2010	OOLAOP <i>/ réseaux sociaux pour entreprise, en SaaS</i>	Directeur opérationnel - Phase de lancement produit : création du BP, mise en place de la roadmap, définition de la stratégie et des objectifs, réalisation d'un MVP fonctionnel. <i>Équipe de 5 collaborateurs.</i>
05/2005 - 04/2009	CAPGEMINI <i>/ consulting métier et technologique, secteur télécom média</i>	Chef de Projet & avant vendeur - Responsable avant-ventes du Centre de Services SFR. Responsable fonctionnel SFR. Gestion de projet. <i>Management d'équipes jusqu'à 25 personnes sur des projets au forfait. Ventes annuelles TMA : 5 millions €, ventes annuelles de projets one shot : 3 millions €.</i>
05/2002 - 10/2004	PROVAL NTIC (GROUPE CEGEDIM) <i>/ web agency</i>	Chef de Projet NTIC - Réalisation des avant-ventes avec la direction (réponse aux appels d'offre et prospection). Management de projets de développements web. <i>Encadrement équipes de 2 à 5 personnes, budgets 100k€ à 300k€.</i>
09/2001 - 05/2002	ACCENTURE <i>/ consulting métier et technologique, secteur banque assurance</i>	Consultant "business integration" - Consultant dans la section Banque, Finance et Assurance du cabinet de conseil Accenture. Projet de portail web B2B (retraite, santé et prévoyance).
04/2000 - 09/2001	OFFICE DE TOURISME GRENOBLE <i>/ développement web</i>	Assistant chef de projet multimédia - Création d'une plate-forme multimédia : conseil en stratégie, partenariats, lancement du site web, création de contenu, veille stratégique et concurrentielle, affaires courantes.

FORMATION / TECH

2001	SUP DE CO GRENOBLE	Diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Grenoble Filière « Technologie et Innovation » ; Majeure « Stratégie et Développement web »
1996	LYCEE SPC THIONVILLE	Bac scientifique, spécialité maths, Lycée St Pierre Chanel de Thionville, mention AB
Langues		Anglais : Courant (TOEIC : 905) Allemand : Notions
Tech		Bureautique et gestion de projet (MS Office, Project, Dapulse, ClickUp, Slack, Git), Méthodologies projet (agile, cycle en V), Création sites Internet (Adobe CS, serveurs Apache / Ngnix, SGBD MySQL / MongoDB), Langages web (HTML5, PHP, JavaScript / CSS, SQL)