

MIKE KENT
+33 6 08 72 04 98
mikeawkent@icloud.com
Marié, 2 enfants

1999 - MBA Manchester Business School (UK)
1990 - Diploma International Marketing (UK)
1987 - BA Business Studies – équivalent License – (UK)
Anglais – Langue maternelle, Français courant, Espagnol bases

Directeur Digital Marketing & Business Development

Leader expérimenté en Marketing, Développement des Affaires et Ventes Internationales
Expérience acquise au sein de grandes multinationales et de "Start ups" innovantes

PROFIL

- **Innovateur et créatif, capacité à sortir du cadre**
- **Ajoute de la valeur par la résolution de problèmes stratégiques**
- **Fédération et direction d'équipes internationales et pluridisciplinaires**
- **Mise en œuvre des plans opérationnels générant un retour sur investissement rapide**
- **Interprète les besoins des consommateurs et les transforme en nouveaux produits et services**

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2010 - 2013 *Directeur EMEA, Mobile et Web - rapportant au VP EMEA*

NOKIA LOCATION & COMMERCE/HERE.com, Paris, FRANCE

1bn€ CA 2013, 700 employés, fournisseur de services de géolocalisation dans le Cloud

Objectif:

- Promouvoir l'utilisation et l'application de la plateforme de géolocalisation auprès des marchés européens.

Réalisations:

- Lancement avec Voyages-SNCF du premier service au monde de planification d'itinéraire porte-à-porte.
- Création de la stratégie marketing et commerciale adressant les marchés B2C, générant 2.1m€ en CA.
- Développement et commercialisation d'un projet stratégique pour Telefonica & Mozilla, permettant le lancement de nouveaux services sur la plateforme de Mozilla Firefox.
- Négociation de contrats pour la fourniture de nos applications de navigation auprès des Opérateurs Telecom.

2006 - 2009 *General Manager, Europe - rapportant au PDG*

JUMPTAP, Paris, FRANCE - Acquis par Millennial Media en 2013

40m\$ CA, 170 employés, fournisseur de services mobile de recherche et de publicité

Objectif:

- Lancement et développement de l'activité en Europe.

Réalisations:

- Création et implémentation de la stratégie marketing dans tous les territoires européens.
- Vente de la plateforme auprès des Opérateurs Telecom représentant 40% du CA de la société après 18 mois.
- Recrutement et création d'une équipe de 15 personnes (Ventes, Publicité, Marketing, Chef de produit).

2001 - 2005 *Directeur mondial du Marketing et des Ventes - rapportant au PDG*

MAGIC4, Paris, FRANCE - Acquis par Openwave Systems en 2004

20m€ CA, 120 employés, fournisseur de logiciel SMS et MMS pour les mobiles

Objectif:

- Introduction, développement et communication de l'activité dans le monde.

Réalisations:

- Développement et implémentation de la stratégie marketing et commerciale sur tous les territoires.
- Négociation de contrats mondiaux avec des équipementiers leaders du marché pour une valeur de 20m€.
- Recrutement et gestion d'une équipe pluridisciplinaire.

1999 - 2001 *Brand Marketing Manager - Stratégie ciblant les Jeunes - rapportant au VP EMEA*
MOTOROLA MOBILE PHONES, EMEA, Basingstoke, UK

Objectif:

- Développement et introduction de marque mondiale destinée aux jeunes.

Réalisation:

- Lancement de la marque "Motorola V." qui est devenu "RAZR", la marque du mobile le plus vendu au monde.

1997 - 1999 *MBA MANCHESTER BUSINESS SCHOOL, Manchester, UK*

1995 - 1997 *Senior Marketing Manager - rapportant au VP Marketing Local*
BRITISH AMERICAN TOBACCO, Budapest (Hongrie), Santiago (Chili)

Objectif:

- Développer localement la stratégie appliquée aux consommateurs en marketing et en ventes, pour toutes les marques Internationales.

Réalisations:

- Repositionnement de la marque "Kent", générant 25m\$ (+200%) & 30% de marge.
- Création de la première affiche publicitaire en 3D au monde.
- Augmentation de la part de marché de 20% de la marque "Pall Mall".
- Croissance de 80% (40m\$) CA, et doublement de la part de marché (23%) pour la marque "Advance".
- Réorganisation des équipes marketing et développement d'un processus budgétaire exhaustif.

1993 - 1995 *Senior Marketing Manager - Nouvelles Affaires - rapportant au Directeur Marketing*
GLAXOSMITHKLINE BEECHAM CONSUMER HEALTHCARE, London, UK

Objectif:

- Positionner des marques nutritionnelles auprès des consommateurs dans le pôle "loisir" (bars et restaurants).

Réalisations:

- Création du plan marketing du lancement de la marque "Lucozade NRG", générant plus de 2m€ en CA/an.
- Partenariat avec McDonald's pour la distribution de la marque "Ribena" dans leurs restaurants, générant 5m€/an.

1989 - 1993 *Brand Marketing Manager - rapportant au Directeur Marketing*
CUSSONS UK LTD, Manchester, UK

Objectif:

- Développer et lancer de nouveaux produits permettant de générer des revenus supplémentaires.

Réalisation:

- Identifié l'opportunité du nouveau marché du savon liquide et création de 2 nouvelles marques générant 7.5m€ en 1 an.

INTÉRÊTS

Football, Nouvelles Technologies, Golf, Œnologie.