



CHRISTOPHE BRUN

DIRECTEUR DE CLIENTÈLE

COORDONNÉES

Portable : 06 07 43 85 97
christophebrun@me.com
13, rue Branville
14 000 Caen

PROFIL PERSONNEL

Une expertise de plus de 30 ans au service de l'acquisition et de la fidélisation clients

DOMAINES D'EXPERTISE

Je souhaite mettre à votre service mes compétences : Communication externe et interne - Community Management, marketing, management et cohésion d'équipe, stratégie de com 360 BtoC et BtoB, leviers de croissance communication interne et externe, média planning, stratégie digitale...

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

MARKETING & COMMUNICATION/Vikings Casinos | 2018- Mars 2023

Missions :

DIRECTION
Analyse des données marketings, mesure et ROI, audit des différents établissements, proposition de plans d'actions liés aux zones de chalandises. Stratégie d'acquisition et fidélisation digitale via le suivi et le développement du club de fidélité. Gestion, management et animation des équipes et du réseau de 11 casinos. Mise en place des actions pour les opérations commerciales, culturelles et restauration. gestion et optimisation des contenus des PLV totem Video 11 sites internet, 22 pages Facebook, 11 pages Instagram et 1 page LinkedIn - gestion des achats média digitaux, analyses des KPI - Organisation des séminaires (3fois par an)

Résultats : **Amélioration des conformités marketing des casinos (de 58% à 82%), augmentation de la MB de 7% sur un marché national à -25%. Augmentation de 30% de fans ciblés sur les réseaux sociaux et augmentation des visites sur les sites internet**

AGENCE DE COMMUNICATION/Cap Skirring | 1995 - 2017

Missions :

DIRECTION
Gérer, animer une équipe de 18 personnes. Développer le portefeuille clients, stratégie de communication, plan média, édition PAO, sites internet et tous types d'outils de communication.
Secteurs d'activités des principaux clients : grande distribution : **Système U Nord Ouest**, mutuelle (MAE). institutions, agro-alimentaire (REO, GILLOT...)

Résultats : **Une croissance constante, meilleure agence de communication en Basse Normandie (Classement CB NEWS 2010 à 2012), fidélité moyenne de 10 ans par client, en 1995, 1 collaborateur et 1 client. En 2015 45 clients et 18 collaborateurs.**

CHEF DE PUBLICITÉ ET DIRECTEUR DE CLIENTELE/ACAM FCB | 1988- 1994

Missions :

Suivi commercial et technique des dossiers de clients,reporting, suivi gestion....
Secteurs d'activités des principaux clients : grande distribution: **Carrefour** compagnie aérienne (Luftansa), agro-alimentaire (Heudebert)

Résultats : **Une évolution professionnelle rapide liée aux performances qualité de service, satisfaction client et commerciales : 5 niveaux hiérarchiques franchis : d'assistant à directeur de clientèle. encadrement de 3 personnes après 1 an d'expérience.**

Activités extra-professionnelles

CCI Caen

Membre Medef Calvados

Juge prud'homme Lisieux partie employeur

Ouverture d'un magasin de vêtement pour enfants marque italienne pour développer la franchise en France

ETUDES ET LANGUES

ECOLE SUPÉRIEURE DE PUBLICITÉ PARIS 1988 : BTS COMMUNICATION

EXECUTIVE MBA ISCPA PARIS 2022 - STRATÉGIES WEB MARKETING & PROJETS COMMUNICATION DIGITALE

Anglais : lu, parlé, écrit courant

Allemand : scolaire

AUTRES COMPÉTENCES

Persévérant, rigoureux, pro-actif, visionnaire, créatif, intuitif, gestionnaire, fédérateur et fidélisation des équipes, réactif, connaissance des outils Microsoft Excel, Word, Powerpoint... et Suite Adobe. Outils de gestion des réseaux sociaux et Wordpress

LOISIRS ET HOBBIES

Jogging, cinéma, culture générale au sens large, spiritualité, monde digital.