

PHILIPPE HALIMI





À PROPOS DE MOI

*"Passionné par l'innovation, le service et la **création de valeur** par les nouvelles technologies du web et après plus de **20 ans d'expérience dans le développement commercial**, j'ai orienté ma carrière dans la **gestion de projet digital**. Je peux mobiliser un **panel de savoirs, savoir-être** et bien entendu **savoir-faire** qui s'appuie sur un socle de fondamentaux caractérisé par la **pluridisciplinarité de mes compétences**."*

TRAVAILLONS ENSEMBLE

 +41 76 223 55 86

 ph@PhilippeHalimi.com

 www.PhilippeHalimi.com

 [mon profil LinkedIn](#)

Français (langue maternelle)

Anglais (Niveau B2)

Allemand (Niveau A2)



EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

FONDATEUR / **MONSITEUNIQUE.CH** / GENÈVE

2017 - AUJOURD'HUI

Agence Web.

▼ Création et valorisation de site internet. Élaboration de stratégies digitales et de communication online.

FONDATEUR & PROJECT MANAGER / **ANGIPET** / GENÈVE

2015 - 2017

Angipet.com est un site web qui met en relation les propriétaires d'animaux domestiques avec ceux qui sont prêt à les garder.

▼ Création, planification, coordination et exécution du projet.

ACCOUNT EXECUTIVE / **UPS SUISSE** / GENÈVE

2011 - 2015

United Parcel Service (UPS), plus grande société de livraison de colis au monde.

▼ Responsable des cantons de Vaud et de Fribourg de 2011 à 2014 et des cantons de Neuchâtel et du Jura en 2015.

SALES ADVISOR / **EUROPAGES SA** / PARIS

2007 - 2010

EUROPAGES est une plate-forme européenne B2B disponible en 26 versions linguistiques.

▼ Responsable du Val d'Oise.

DIRECTEUR DES VENTES / **ELITIS CONSEIL** / PARIS

2002 - 2006

Société spécialisée dans la défiscalisation immobilière, qui permet à un particulier de bénéficier de réductions d'impôts.

▼ Management, recrutement, formation et administration des ventes.

MARKETING MANAGER / **BAZAK TELECOM** / TEL AVIV

1999 - 2002

Société spécialisée dans l'IVR Business (Interactive Voice Response - Audiotel).

▼ Responsable du développement.

FORMATION

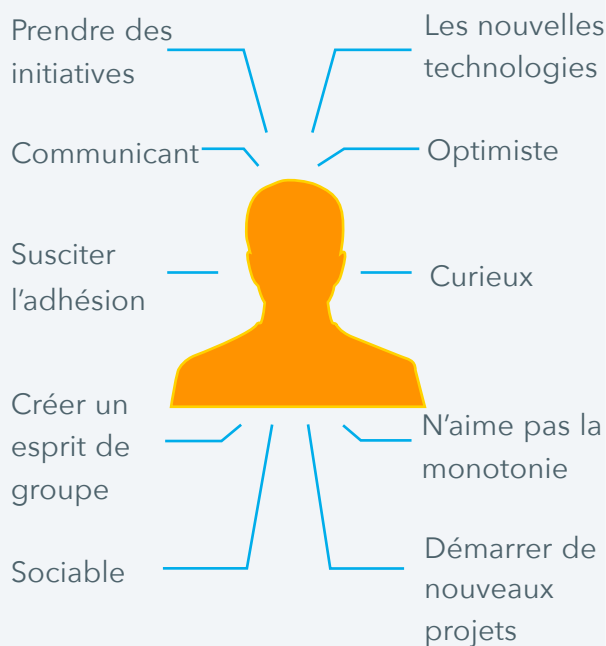
I.E.D.N / **BACHELOR EN BUSINESS STUDIES** / TOULOUSE

1994 - 1997

Ce Bachelor du **groupe ESC Toulouse** forme aux métiers d'action et de communication dans l'entreprise, dans des domaines aussi divers que le marketing, la gestion, le commercial ou l'export.

▼ 2ème année effectuée en Angleterre dans le cadre Erasmus (Manchester Metropolitan University).

CE QUI ME DÉFINIT



RÉFÉRENCES

OLIVIER CONSTANT:

EMEA Business Development Director - Darest
+41 79 394 53 63

MIKE ARTHURS:

Area Sales Manager - UPS
+41 79 175 96 21
+41 76 585 69 42

THIERRY MORENO:

Directeur Commercial - Europages SA
+33 1 41 16 49 00

YANAI ARFI:

CEO - Bazak Telecom
+1 305 466 4141

HOBBIES



Musique



Piano



Voyage



Cinéma



Lecture

RÉALISATIONS

GESTION DE PROJET DIGITAL [Cliquez ici pour en savoir plus](#)

MONSITEUNIQUE.CH [Plus de détails ici](#)

- ▼ Gestion de projet digital en direct avec le client.
- ▼ Conception de sites Internet sous Wordpress: interface graphique (ergonomie, logo ...) développement technique, maintenance.
- ▼ Valorisation et Optimisation web (SEO, Email marketing, Google Adwords et Google Analytics).

ANGIPET.COM [Plus de détails ici](#)

- ▼ Élaboration et coordination de la stratégie SEO: analyse concurrentielle, choix des mots clés, budgétisation et planification.
- ▼ Gestion des campagnes d'email-marketing (création des templates, segmentation des différentes cibles, automatisation des envois via Mailchimp).
- ▼ Mise en place et analyse des KPIs.

BAZAK TELECOM

- ▼ Développement de produits de communication multimédia via satellite (Eutelsat) et Internet.
- ▼ Responsable du département « Domaine Name Registration ».
- ▼ Gestion et vente de liaisons satellitaires (en volume de fichiers transmis) sur le transpondeur Eutelsat.

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL [Plus de détails ici](#)

UPS SUISSE

- ▼ Gestion d'un portefeuille de 80 comptes représentant un chiffre d'affaires de CHF 5 millions.
- ▼ +12 nouveaux clients en moyenne par année.
- ▼ Augmentation des ventes de CHF 400 000 en 2013.
- ▼ Négociation de contrats avec des grands comptes comme Nestlé, Medtronic, Intuitive Surgical, Heraeus, Symbios Orthopedie.
- ▼ 20 rendez-vous clients/prospects positionnés en moyenne par semaine.
- ▼ Gestion des appels d'offres.

EUROPAGES SA

- ▼ Cibles: Grands comptes, PME/PMI tous secteurs d'activité.
- ▼ Réalisation de campagnes emailing et développement de réseaux de co-branding avec des agences de communication.
- ▼ Réalisation des objectifs à plus de 120% en moyenne sur les 3 derniers exercices.

ELITIS CONSEIL

- ▼ Management d'une équipe de 5 agents commerciaux indépendants.
- ▼ Surveiller les progrès de l'équipe de vente et respecter les délais.
- ▼ Création d'une cellule de prise de rendez-vous: recrutement et formation de 5 télévendeurs. Résultat: 10 appels pour 1 rendez-vous qualifié.
- ▼ Création des modules de formation pour l'équipe de vente et des télévendeurs.
- ▼ Monitoring des KPI.