

714 Laporte, Montréal, QC, H4C 2P5
 Tel: 514-939-6761, Cellulaire: 514-244-9347
 dandutesco@videotron.ca

PROFIL

- Cadre accompli, avec plus de 12 ans d'expérience en publicité, création, et le marketing interactif
- 10 années d'expérience en agence
- Excellent communicateur, avec une grande facilité de travailler au sein d'équipes multidisciplinaires
- Expertise en stratégie marketing, développement des marques et le développement des applications interactives
- Forte connaissance du marketing interactif, de la publicité en ligne, et du marketing par courriel
- Expérience avec la planification, le développement et l'implantation des processus de développement d'affaires et les méthodes de rétention de la clientèle
- Esprit entrepreneur et capable de travailler de manière autonome
- Capacité à gérer les priorités, à travailler sous pression et à mener de front plusieurs dossiers à la fois
- Designer accompli, avec d'excellentes compétences dans la création, avec une très bonne connaissance des normes d'expérience usager
- Expertise dans les secteurs suivants: ventes au détail, voyages, produits de consommation (*Packaged Goods*), et médias

COMPETENCES

Communications Marketing - 14 ans
 Marketing Interactif - 10 ans
 Gestion de marques de commerce - 8 ans
 Commerce électronique - 10 ans
 Marketing B2B, B2C - 10 ans
 Marketing Relationnel – 8 ans
 Gestions d'équipes multidisciplinaires – 14 ans

Création - 12 ans
 Design Graphique - 8 ans
 Ergonomie et utilisabilité web - 10 ans
 Gestion de comptes - 10 ans
 Développement d'affaires - 10 ans
 Stratégie d'affaires - 10 ans
 Expérience de cadre - 8 ans

HISTORIQUE D'EMPLOI**2004-2006 Directeur Marketing Interactif - IKEA**

- Responsable pour l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie interactive et les activités en ligne d'IKEA Canada
- Lancement du programme de courriel qui a réussi à recruter plus de 400k membres en 18 mois et un programme de courriel affaires qui a surpassé les 40k membres en 8 mois.
- Augmentation du trafic mensuel sur IKEA.ca de 350k à 1Million de visiteurs uniques.
- Responsable pour le design du nouveau « checkout » sur le site e-commerce qui sera utilisé comme modèle à travers le monde. La phase un du projet a permis une augmentation moyenne des ventes en ligne de 30%.
- De concert avec les équipes IT et des ventes, j'ai travaillé vers l'implémentation d'un programme CRM pour IKEA Magasinage à Distance.

2002 - 2003 Directeur Marketing – TimeSpring Software Corporation

- Création de la marque TimeSpring et de l'identité visuelle de l'entreprise
- Design et développement de trois sites Web corporatifs
- Relations avec la presse et les analystes
- Élaboration et la mise en œuvre du plan marketing et des campagnes publicitaires

2000-2002 NURUN

2001-2002 Directeur Groupe Services Client - Nurun

- Responsable de la relation client, les ventes et le développement stratégique des comptes à Montréal, Toronto et aux EU
- Planification, développement et implantation des processus de développement d'affaires et méthodes de rétention de la clientèle
- Conseillé les clients sur les stratégies de communication et de marketing interactif
- Réorganisation du département et du processus de travail
- De concert avec l'équipe de ventes, j'ai effectué la rédaction des propositions et effectué des nombreuses présentations aux clients
- Recrutement d'équipe et gestion de sept gestionnaires de compte et dix producteurs
- Participation active à l'équipe de gestion de la compagnie

2001 Directeur eMarketing – Nurun

- Création et gestion de la pratique eMarketing au sein du bureau de Montréal
- Développement des solutions intégrées en stratégie d'affaires, eMarketing et eCRM.
- Mes autres fonctions regroupaient l'analyse de marché, la recherche sur les consommateurs ainsi que la planification stratégique et promotionnelle.
- Bâtissant sur mes connaissances du comportement des consommateurs en ligne, j'ai développé des normes d'expérience usager sur plusieurs projets
- Parmi mes clients : L'Oreal Paris Canada, L'Oreal Paris USA, Lancome, Biotherm, RONA, Air Canada (Destina), Thomas Cook, Pleasant Holidays (USA) et le Cirque du Soleil

2000 Conseiller Senior en Stratégie - Nurun

- Développement des stratégies d'affaires, des modèles commerciaux dans le cadre du e-business, le positionnement des produits et services, la stratégie promotionnelle, et la stratégie de contenu pour plus de 30 clients
- Mes propositions ont amené plus de \$5M à la compagnie, incluant le plus important client du bureau de Montréal.

1996-2000 GENERATION.NET

1997-2000 Directeur de la Création

- Responsable d'une équipe de 8 designers
- Supervisé la création de plus de 150 sites Web pour des clients à Montréal, Toronto et aux EU tels que Aldo, Holt Renfrew, Oilily USA, SAQ, La Senza Girl, Bristol-Myers, Royal LePage, McCain Foods, CHOM, History Television, Showcase Television, The Comedy Network, The Southam Group, Astral Communications et Alliance Atlantis
- Conception et réalisation des campagnes imprimées, radio et télévision de génération.net
- Développement des stratégies d'affaires et des campagnes eMarketing pour nos clients
- Conception des normes graphiques et des processus de travail permettant une augmentation des profits de 30%
- Participer dans l'élaboration des réponses aux appels d'offres et dans les présentations clients
- Participation à l'équipe de gestion et à la croissance de la compagnie de 12 à plus de 250 employés
- Lancement de la division « g1Interactive » offrant des services web au PME

1996 Directeur Marketing et Publicité

- Relation client, stratégie d'affaires, gestion projet et gestion d'équipe de développement
- Planification et supervision du déroulement des mandats
- Création des campagnes, imprimés, radio et télévision

- Direction artistique sur les projets Web

1992-1996 Producteur – Studio RD

- Organisation de plus de 100 campagnes publicitaires pour le Canada et les Etats-Unis
- Parmi nos clients : Request, Buffalo, Point Zero et Hollywood Jeans; Suzy Shier, La Senza Imperial Tabacco et SONY US.
- Notre travail a paru dans Elle, Vogue, Details, GQ, Vanity Fair et Interview

FORMATION

- E-CRM University, Certification pour l'implantation des projets eCRM
- Project Management Institute, Cours PMI
- Integrity Selling, Formation ventes
- Certificat en publicité, Université Concordia
- BA Psychologie, Université McGill
- DEC Sciences de la Santé, Collège Dawson

PRIX

- 2005 ComScore deuxième plus grande augmentation du trafic Internet parmi les plus grands détaillants au Canada
- 2002 OCTAS Rona.ca / Meilleur site de commerce électronique B2C
- 2002 Revue Commerce / Meilleurs sites au Quebec Rona.ca (4), Archambault.ca (6), L'OrealParis.ca (11)
- 2002 Boomerang Rona.ca Finaliste Meilleur site transactionnel
- 2002 Boomerang Archambault.ca Finaliste Meilleur site transactionnel
- 2000 Applied Arts Prix Marketing Interactif AldoShoes.com
- 1999 Boomerang / Meilleur Portail UPath.com
- 1998 Boomerang / Finaliste – Meilleur Site Corporatif , Alliance Communications
- 1998 Boomerang / Finaliste – Meilleur Site Media, History Television
- 1998 Boomerang / Finaliste – Meilleur Site de Marque, F.P.L.Q.
- 1998 MarketSuite Select Site Award , Kitchen and Company
- 1998 Ultra-Cool Shopping Site Award , Kitchen and Company
- 1998 Meilleurs 100 sites sur Internet CHOM FM
- 1998 Meilleurs 100 sites sur Internet Generation Net Palace
- 1998 Meilleurs 100 sites sur Internet SAQ (Société des Alcools)
- 1998 Boomerang Grand Prix pour l'innovation Generation Net Palace
- 1997 Yahoo Pick of the Week , History Television
- 1997 Boomerang / Meilleur site de catalogue électronique SAQ (Société des Alcools)
- 1997 Meilleurs 100 sites sur Internet CHOM FM
- 1997 Meilleurs 100 sites sur Internet Generation Net Palace
- 1997 Meilleurs 100 sites sur Internet SAQ (Société des Alcools)

OUTILS

Graphisme: Adobe Photoshop CS, Illustrator CS

Programmation: HTML 4.0, Macromedia HomeSite 5.0, Dreamweaver MX

Bureau et Internet: Microsoft Office, Microsoft PowerPoint, Microsoft Outlook, Microsoft VISIO, Microsoft Project, ChangePoint

LANGUES

Anglais, Français, Roumain