

DOMINIQUE

BUDNY

Consultant indépendant

PROFIL

Passionné par le **management de projets**, j'accompagne les entreprises dans leur transformation digitale ou technique, si besoin en approches Agiles.

Fort d'expériences et missions en entreprises, dans le **secteur du retail**, de la grande distribution jardinage / bricolage, à des postes de management et de direction, **dans les domaines du e-commerce et du marketing**, je mets mes compétences et mon implication à votre service pour vous accompagner dans la réussite de vos projets.

Habitué à gérer les projets entre les interlocuteurs techniques d'un côté, et les interlocuteurs métiers de l'autre, **j'accompagne les besoins et les changements.**



LANGUES

ANGLAIS ● ● ● ● ●

POLONAIS ● ● ● ● ●

ALLEMAND ● ● ● ● ●

FORMATION

Stratégies Web marketing : ESSEC à Paris

Méthode AGILE : EFIDEV à Lille

Master de Sciences et Gestion : MSG IAE à Lille
Spécialité Marketing Communication

A TOUTS

Budgéter,
organiser,
prioriser et piloter
un projet

Management
d'équipes et
interventions en
CoDir, CoPil

Formé aux
méthodes AGILE

Gestion de projet
dans un contexte
international en
langue anglaise

COMPÉTENCES PROJETS

- Forte culture e-commerce et du secteur de la grande distribution, Retail
- Management d'équipes
- Gestion de budget (Direction de projets)
- Capacité à échanger en anglais technique dans un contexte international
- Capacité à présenter aux membres des Comités CoDir, CoPil les scénarios des choix
- Définir les spécificités fonctionnelles et techniques
- Collecter les informations nécessaires aux cadrages, à la MOE. Gérer les appels d'offre
- Vérification de la conformité des développements et accompagnement de la recette

COMPÉTENCES TECHNIQUES

ORACLE
ATG WEB COMMERCE

Magento

PrestaShop

WORDPRESS

Jira Software

bazaar
voice

riversand

SAP CRM

ENDECA

SiteBuilder.com

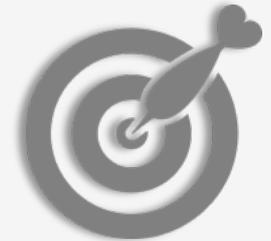
MES MISSIONS RÉALISÉES

En tant que consultant (depuis 01/2014)

Missions orientées principalement Chef /Directeur de Projet Fonctionnel e-commerce, stratégie digitale omnicanale, et outils CRC (centre de relation client).

Spécificités :

- Forte culture du retail et du web au sein de la grande distribution
- Bonne connaissance des enjeux Marketplace
- Formé aux méthodes et à l'organisation Agile
- Parle un anglais technique courant
- Expérimenté en management d'équipes
- Habitué à intervenir en réunions CoDir, CoPil
- Compétence en analyse de gestion pour bien définir les enjeux économiques et définir les bons KPI



Mai 2019 à Aujourd'hui - Chef de projet sur les retours omnicanaux au sein de Leroy Merlin.

OBJECTIFS : Optimisation des process et des outils pour rendre les retours omnicanaux et améliorer l'expérience client

- Analyse de l'existant
- Définition d'une trajectoire et rédaction d'un document de cadrage métier
- Evaluation et chiffrage des enjeux économiques
- Mise en place de rituels de validation : Copil, Costrat
- Mise en place d'une trajectoire IT et développement d'une backlog avec un PO
- Proposition de rédefinition de la promesse marketing client sur les retours
- Redéfinition des process métiers en magasins et au call-center
- Intégration des enjeux Marketplace
- Travail en adhérence avec les services logistique, entrepôt, magasins, relation client, big data, paiement, encaissement, juridique, financier

Outils utilisés

- Event Storming
- Planning Agile
- Brique IT de Reverse

Mars 2018 à Mars 2019 - Chef de projet Call Center et Web pour Castorama et Brico-Dépôt KINGFISHER France

- Optimisation des process et des outils pour les Call Center de Castorama et Brico-Dépôt dans le cadre du déploiement d'un Template groupe
- Analyse des besoins fonctionnels, cadrage amont, analyse d'impacts métiers, gestion des livrables techniques
- Définition de la nouvelle stratégie relation client en lien avec le CoDir
- Coordination avec les équipes web, magasins, supply-chain et RH
- Mise en place d'outils omnicanaux : SAP CRM, ATG back-office, Reporting (SAP BI)
- Gestion mapping techniques des flux ATG et SAP CRM
- Gestion des flux logistique (Reflex) vers SAP CRM (Call Lists)
- Étude de mise en place web call-back et tchat
- Appels d'offre de prestataires externes (Call-Centers externes pour le niveau 1 et 2)
- Définition des infrastructures réseaux et sécurité nécessaires au fonctionnement outils (MPLS, MFA, Cloud Azure, ...)
- Définition et écriture des SLA avec les équipes support
- Suivi du planning des déploiements et des développements
- Recettage technique et fonctionnel, sanity check et cut-over
- Écriture des books de formations, et modes opératoires

Outils utilisés

- ATG (Oracle)
- SAP CRM
- SAP BI
- AKIO

Janvier 2017 - Février 2018 : Chef de Projet Digital / Product Owner chez CASTORAMA

Pour le nouveau site web Brico-Dépôt : Gestion des règles techniques et flux des prix et promotions, mise en place des emails transactionnels ATG, traduction et cohérence globale.

- Mise en place d'une nouvelle plateforme omnicanale (e-commerce et outil de vente en magasins)
- Analyse du périmètre du projet et de son architecture : analyse du Template du groupe et identification des adaptations nécessaires pour Castorama
- Analyses techniques en relation avec les Business Analyst en Angleterre
- Product Owner dans le cadre des développements AGILE réalisés par les équipes off-shore
- Domaines de responsabilités dans le cadre de la mise en place du nouveau site web :
 - > Emails transactionnels
 - > Règles et flux "Prix et Promotions"
 - > Mise en conformité légale
 - > Traduction du site web et cohérence globale
 - > Parcours commande et tunnel de commande

Outils utilisés

- ATG (Oracle)
- JIRA
- ENDECA
- Site BUILDER
- RIVERSAND (PIM)
- BAZARVOICE

- Travail en lien avec les équipes métier (service web, communication, contenu, logistique, ...)
- Travail avec les équipes offshore en langue anglaise
- Rédaction de documents d'argumentation des besoins, et reporting au Comité de Direction
- Mise en place de la business readiness
- Tests et recettes fonctionnelles
- Écriture des nouveaux processus et modes opératoires

InExtenso Lille : Chef de Projet Digital et CRC (centre de relation client)

- Analyse des attentes et des objectifs du sponsor (direction générale)
- Rédaction du cahier des charges et des éléments de cadrage du projet
- Gestion d'appels d'offres de prestataires techniques
- Lancement du projet
- Anticipation des contraintes techniques potentielles
- Suivi de la conception fonctionnelle et technique
- Réalisation des tests en staging
- Gouvernance dans le déploiement
- Analyse des impacts sur les acteurs métiers et les différentes fonctions dans l'entreprise
- Accompagnement sur la gestion de la conduite de changement : organisation de réunions
- Optimisation des leviers web-marketing, notamment SEM, SEO
- Traking et big data

VINTAGEPEOPLE.COM | Produits et mobiliers de décoration de la maison **Vintage : Chef de Projet e-commerce**

- Audit technique et commercial
- Optimisation de l'hébergement
- Création d'un nouveau site e-commerce sous Prestashop
- Définition du cahier des charges
- Gestion de l'appel d'offres des prestataires web
- Cadrage du projet
- Suivi des équipes techniques, de la conception fonctionnelle / technique
- Recettage
- Préconisations stratégiques sur la politique commerciale
- Mise en place des leviers web-marketing d'acquisition clients : affiliation, adwords
- Mise en place d'une stratégie de marketplaces et calage des flux du catalogue
- Optimisation du référencement naturel
- Optimisation de la relation clients
- Analyse des données du parcours client via Google analytics
- Optimisation du tunnel de commande

Pour **ARESIA SOLUTIONS Lille** | Société d'édition de logiciels spécialisés en Relation Clients : chef de projet Fonctionnel et digital

- Cahier des charges techniques
- Analyse et benchmark des solutions du marché
- Rédaction des specs fonctionnels et techniques
- MOA sur les éléments techniques : SDA, lignes, Peering, TrunkIP, serveur Asterisk, serveur Centrex, optimisation VoIP, agrégation de lignes
- Recettage des fonctionnalités développées
- Intégration dans des CRM existants

NOVABRICKS Lille | société d'édition de logiciels en SaaS Lille : chef de projet e-commerce et fonctionnel

- Définitions des besoins de communication et de la stratégie avec le dirigeant
- Rédaction des specs techniques pour la création du site web
- Création des specs fonctionnels (Wireframes) du site web
- Appels d'offres et sélection des prestataires web
- Suivi technique du développement et recettage avant mise en production
- Test A/B
- Conception et routage d'emailing
- Création et gestion des campagnes Google Adwords
- Définitions des besoins de communication et de la stratégie avec le dirigeant
- Rédaction des specs techniques pour la création du site web
- Création des specs fonctionnels (Wireframes) du site web
- Appels d'offres et sélection des prestataires web
- Suivi technique du développement et recettage avant mise en production
- Test A/B
- Conception et routage d'emailing
- Création et gestion des campagnes Google Adwords
- Formation des équipes en interne au référencement naturel et payant
- Rédaction du brief à l'agence de communication pour la Conception d'une plaquette société et plaquettes produits
- Brief et suivi de la réalisation du stand du client pour la participation à un salon à Paris porte de Versailles

CIEDIL Dunkerque : chef de projet fonctionnel et digital

- Audit initial et rapport d'étonnement
- Préconisations stratégiques dans l'organisation nouvelle des services
- Mise en place de méthodes Agile notamment sur la définition des besoins et la mise en place de solutions
- Suivi sur la réalisation d'un développement d'un programme sous Access en lien avec des bases de données SQL afin d'automatiser des tâches chronophages en interne
- Suivi de la conception fonctionnelle / technique d'un extranet en PHP et SQL server
- Création de 3 sites sous Wordpress (1 par entité du groupe) : en cours
- Digitalisation des équipes sur le terrain : tablettes avec une application propriétaire pour la réalisation des devis et transmission des données au serveur informatique interne de la société.
- Formation et accompagnement des équipes aux changements
- Suivi du déploiement de Windows 10

ECODESIGN Lille | Société spécialisée dans la fabrication de mobilier urbain : chef de projet digital et fonctionnel

- Audit de l'existant en matière de communication : site web et catalogues
- réalisation d'un rapport de préconisations stratégiques web et print
- hiérarchisation des priorités
- Rédaction d'un cahier des charges techniques pour la réalisation du site internet
- Gestion des appels d'offres
- Suivi des développements fonctionnels et techniques
- Recettage

VALOXY Lille | expertise comptable : chef de projet IT, e-commerce et fonctionnel

- Comprendre et définir les besoins des directeurs d'agences en terme informatique et web 2.0 face aux innovations métiers et aux nouvelles tendances dans la profession, notamment par rapport à leurs cibles clients et face à la concurrence
- Redescendre ces besoins en termes de cahier des charges pour le service informatique et les prestataires web
- Gérer l'échange d'informations et la compréhension technique entre les directeurs et le service informatique
- Analyse des impacts et anticipation des contraintes
- Gérer la conduite de changement pour amener le cabinet à être une référence en termes d'outils web mis à la disposition des clients, mais aussi en interne
- Pilotage de réunion de Costrat
- Optimisation des outils web d'acquisition de nouveaux clients
- Stratégie de contenus (web content) et communautaire
- Améliorer l'expérience et la relation clients
- Analyse de la performance

ADVANTAGE FRANCE Tourcoing | Société spécialisée dans les études de marché avec la grande distribution : Chef de Projet fonctionnel

- Audit initial et rapport sur leurs outils de prospections téléphoniques, de leur stockage de données et de leur réseau interne
- Réalisation d'une road map technique suite au cadrage du projet
- Hierarchisation des priorités
- Analyse des impacts fonctionnels des changements sur les équipes
- Déploiement d'une nouvelle stratégie de téléphonie IP, de connexion internet avec Peering vers Toronto et d'outils logiciels experts en prospection téléphonique

LES EDITIONS VALENTINE | Maison d'édition en région lyonnaise : chef de Projet e-commerce

- Audit technique et commercial
- Création d'un site e-commerce sous Prestashop
- Préconisations stratégiques sur la politique commerciale
- Gestion d'appels d'offres de prestataires
- Suivi de la conception fonctionnelle / technique, et recettage du site
- Mise en place d'une stratégie de marketplaces et calage des flux du catalogue
- Optimisation du référencement naturel

MES EXPÉRIENCES PRO

2012 à 2013 | DIRECTEUR E-COMMERCE CÉMONJARDIN - CÉMONJARDIN.COM

- Management interne & externe d'équipe (30 personnes),
- Définition des objectifs et suivi de leur réalisation,
- Mis en place des tableaux de bord opérationnels et des outils de type gestion de projets (Redmine),
- Point régulier aux actionnaires lors de réunions,
- Gestion des leviers d'acquisition de trafic : Adwords, référencement naturel, affiliation,
- Négociations avec les Marketplaces (La Redoute, CDiscount, Amazon, Ebay, ...),



2008 à 2012 | DIRECTEUR WEB, MARKETING & COMMUNICATION | JARDI-DÉPÔT

- Gestion de projet : Création site e-commerce
- Management interne et externe d'une 30ème de personnes
- Gestion des leviers e-marketing (Adwords, référencement naturel, affiliation),
- Adaptation et développement spécifique de l'ERP SAGE avec le nouveau site Internet,
- Gestion de l'ensemble des leviers « Print » avec création d'une nouvelle charte graphique,
- Achat d'espaces publicitaires, spots radio, parution presse, etc.

Secteur B to C : retail
Distribution Bricolage Jardin

2 magasins de 5000m2 Lille
et valenciennes et site e-
commerce Jardin

Site Internet : CA de 3 €M

Mise en place d'une
stratégie omnicanale et de
« Click & Collect »

Secteur B to C : retail
Distribution

Enseigne de 6 magasins de
4 500 m² à la vente

Spécialiste de produits
d'aménagement des
extérieurs de maison

2014 à 2018 | DIRECTEUR MARKETING & COMMUNICATION | JARDIPOLYS

- Management d'une équipe de 10 personnes
- Définition des objectifs et suivi de leur réalisation,
- Réalisation d'un site Web institutionnel
- Elaboration d'un catalogue annuel de 200 pages
- Réalisation de packaging, ILV & PLV
- Gestion de la communication dans la presse professionnelle



2001 à 2004 | DIRECTEUR COMMERCIAL | JARDIPOLYS

- Management équipe commerciale (13 personnes)
- Définition des objectifs et suivi de leur réalisation,
- Pilotage de l'organisation et animation de réunions commerciales
- Accompagnement et suivi sur le terrain
- Responsable des négociations et des référencements auprès des centrales d'achats : Auchan, Leroy merlin, Jardiland, etc.

Secteur B to B : Négoce
grande distribution

Négoce de produits pour le
secteur de la GD jardin
/bricolage

Clients enseignes :

Leroy merlin - Mr Bricolage
- Intermarché - Auchan -
Carrefour - Magasin Vert -

Secteur B to B : Négoce
grande distribution

Négoce de produits pour le
secteur de la GD jardin
/bricolage

CA géré de 12€M