



# VINCENT BOZONNET

DIRECTEUR DE BUSINESS UNIT & OPÉRATIONS

DIRECTION GÉNÉRALE • P&L • TRANSFORMATION

- 📍 Paris – Aix-en-Provence
- 🌐 bozonnet.com/contact
- 🌐 linkedin.com/in/vincent-bozonnet



## LANGUES

- Français : natif
- Anglais : courant (C1)

**Dirigeant opérationnel, 20 ans d'expérience en direction de Business Unit, P&L et transformation de plateformes B2B.** Organisations multi-pays (jusqu'à 45 collaborateurs, ~8M€ de P&L), transformations en environnement M&A — croissance comme décroissance — et sécurisation de la valeur et de la marge. J'aligne vision stratégique, performance financière et exécution terrain.

## P&L & PERFORMANCE

 <b>600M€</b> CA SUPPORTÉ plateformes B2B multi-pays	 <b>~8M€</b> P&L PILOTÉ budget & masse salariale	 <b>+4M€</b> VALEUR SÉCURISÉE sortie de contrat partenaire	 <b>-40%</b> BASE DE COÛTS outils & SI legacy	 <b>45</b> COLLABORATEURS équipes pluridisciplinaires
--	---	---	---	--

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

<b>Indépendant</b> 2025 – Présent Aix-en-Provence	<b>ENTREPRENEUR &amp; CONSEIL STRATÉGIQUE</b> <i>Phase de transition : projets entrepreneuriaux, advisory et repositionnement exécutif.</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Conseil en <b>stratégie produit, transformation de plateformes</b> et excellence opérationnelle.</li><li>• Formation reprise d'entreprise (CCI Aix-Marseille) et création (PCE).</li><li>• Pilotage d'un projet personnel <b>construction &amp; énergie renouvelable.</b></li></ul>	4 dossiers de reprise étudiés
Axel Springer <b>AVIV Group</b> 2022 – 2024 Europe · FR·BE·DE	<b>HEAD OF PRODUCT PLATFORM &amp; CUSTOMER SUCCESS</b> <i>Contribution à la stratégie Produit / Plateforme / Data du groupe et pilotage de l'adoption européenne auprès de 100K clients B2B et 1 000 partenaires.</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Co-construction de la stratégie <b>Produit / Plateforme / Data</b> et du modèle de données core.</li><li>• <b>TOM Customer Success</b> &amp; gouvernance (SLO, SLA) à l'échelle groupe ; harmonisation Salesforce FR/BE.</li><li>• Onboarding &amp; adoption des partenaires tiers en Europe ; <b>+400% d'automatisation</b> des flux via API.</li><li>• Gain de productivité client (~30 min/jour) par la simplification des parcours.</li></ul>	600M€ CA supporté <b>+400%</b> automatisation 100% adoption clients clés 100K clients B2B
<b>Groupe SeLogger</b> 2020 – 2022 France · Europe	<b>HEAD OF PRODUCT B2B &amp; TRANSFORMATION</b> <i>Transformation de l'écosystème B2B (ERP, CRM, téléphonie, outils métiers) et modernisation des plateformes à l'échelle du groupe.</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Refonte de <b>2 extranets B2B.</b></li><li>• Rationalisation des <b>outils Service Client.</b></li><li>• Migration <b>ERP (SAP + interne) vers Salesforce</b></li><li>• Migration téléphonie Eloquant vers Diabolocom.</li><li>• Services <b>Data &amp; IA</b> (analyse, modération de contenu).</li><li>• Adoption &amp; déploiement <b>outils Print</b> clients et utilisateurs internes.</li><li>• <b>Data owner</b> des modèles d'annonces ; coordination Produit / Service Client / IT.</li></ul>	350M€ CA supporté <b>-40%</b> coûts digitaux <b>-15%</b> coûts Print 15 → 4 outils



**Logic-immo**

2013 – 2019

SPIR

Concept Multimedia

Europe · 6 pays

**COO – B2B PLATFORMS & BUSINESS OPERATIONS**

Direction d'une organisation intégrée Customer / Product / Data / Operations sur une chaîne de valeur hybride (software, production industrielle, logistique, service client).

- Création d'une équipe de **45 collaborateurs**, budget opérationnel **5M€+**, arbitrage capex/opex et écosystèmes fournisseurs complexes.
- Sécurisation & Transformation SI (reverse-engineering, internalisation) ; supervision **production industrielle Print & digitale**, logistique & transport; système Service Client ex. Dimelo, Eloquant.
- Responsable relation métier Leboncoin, **IA** modération/fraude/voix (Leboncoin & Logic-Immo).
- Plateforme **omnicanales API** développée & commercialisée (call, email, SMS, call tracking).
- **Reprise d'une équipe** (Lyon) issue d'une société interne en liquidation — plaidoirie au **Tribunal de Commerce** (mission déléguée par le DG) et intégration dans la BU cible.
- **Autorité de la concurrence** : et constitution de la « data room » confidentielle (sur site concurrent) consultable par l'acquéreur.
- **M&A** : Négociation de contrats groupe (data, IA, call tracking), sécurisation fournisseur et fabrication interne
- Contribution, avec mon équipe, à la **valorisation de l'actif à la cession** (Axel Springer) : CA récurrent, marge et churn maîtrisés, déterminants du multiple.

**+4M€ de valeur sécurisée en sortie de contrats stratégiques**  
(récupération clients / refacturation du CA dû).

105M€ CA supporté

P&amp;L ~8M€

×3 clients (eff.  
constant)  
coûts outils ÷3

Spir Communication

**CIP**

2012

Aix-en-Provence

**HEAD OF PLATFORM DELIVERY & STRATEGIC CLIENT RELATIONS**

Reprise et industrialisation de la livraison d'applications mobiles white-label dans un écosystème média B2B.

- **Reprise du dossier** après la phase prototype (~50 applis en qualité/délais dégradés, tensions produit/commerce) → **industrialisation** de la chaîne de livraison.
- Production de **1 200+ applications mobiles** white-label (**2M€ de CA** de fabrication).
- Pré-vente & delivery pour **100+ comptes clés** (contribution >10M€, +100%) ; interface des clients VIP.
- Management de **6 chefs de projet & designers** sur deux filiales (SLA, qualité).

1 200+ apps

2M€ CA

10M€ CA comptes  
clés

Equipe 6 pers.

**Logic-immo**

2008 – 2011

Europe

**DIRECTOR CUSTOMER SERVICE & INTERNATIONAL OPERATIONS**

Direction du service client et des programmes de déploiement international sur plusieurs marchés européens.

- Création & structuration du **Service Client France** (12 collaborateurs), modèle **N1/N2/N3**, SLA & standards qualité.
- Conception et **codage d'une plateforme CRM & ticketing** (PHP/MySQL) ; déploiement back-office international (BE, CZ, HU, CH).
- **Gestion de la crise subprime 2008-2009** : réduction d'**1/3 des effectifs** en maintenant la qualité de service.
- Modèle opérationnel ayant permis le **×3 des volumes** et l'amélioration de la satisfaction.

Churn -90%

NPS 85

95% décrochés  
50K tickets/an

**Logic-immo**

2006 – 2007

Aix-en-Provence

**HEAD OF DIGITAL**

Premier recrutement digital de la société ; gestion de projet, développement et go-to-market.

- Pilotage de la **V4 de Logic-immo.com** et de l'outil **Logic-immo Pro**.
- Lancement de **Lux-residence.com** et **Reality.cz**.

4 plateformes  
lancées



## PARCOURS FONDATEUR

### SPiR Multimedia

2004 – 2005

Aix-en-Provence

### CONSULTANT DIGITAL & STRATÉGIE PLATEFORME

Cadrage produit et coordination de la transformation digitale.

- Pilotage de la **V3 de Logic-immo.com** — première version dynamique (mises à jour temps réel), plus grand projet digital de l'année.
- Cadrage produit & coordination ; transition vers un rôle opérationnel.

20M€ CA supporté

V3 Logic-immo.com  
projet digital n°1

### SPiR Multimedia

2000 – 2004

Aix-en-Provence

### TRAFFIC MANAGER & HEAD OF STATISTICS

Rôle pionnier en publicité digitale, analytics de performance et croissance data-driven sur des plateformes média à grande échelle.

- Régie publicitaire interne & externe (**Petites-annonces.fr**, **Topannonces.fr**, **Maville.com**, **20minutes.fr**).
- Production du **1er rapport de certification digitale en France avec l'OJD** ; plans de taggage, tracking, dashboards.
- Mise en place des **premiers standards publicitaires IAB** en France.

6M€ CA régie

4 marques média

1ère certif. OJD  
(ACPM)

Standards IAB

Armée de Terre

### 7e BCA

1999 – 2000

Bourg-St-Maurice

### ASSISTANT & CHAUFFEUR DU CHEF DE CORPS

Service militaire au 7e bataillon de chasseurs alpins.

- Assistant du commandant, grade de **Caporal-Chef** ; **habilitation Confidentiel Défense**.
- Volontaire pour les opérations extérieures (OPEX) ; rigueur et sens du collectif.

Confidentiel Défense

Volontaire OPEX

STMicroelectronics

### STMicroelectronics

1998 – 1999

Rousset

### CONTRÔLEUR DE PRODUCTION

Contrôle des flux de fabrication de semi-conducteurs en environnement industriel à forte criticité.

- **0 wafer scrapé** (lots protégés >1M€) ; contrôle process, assurance qualité & optimisation production.

0 scrap · lots >1M€

## COMPÉTENCES CLÉS



DIRECTION BU &  
P&L



STRATÉGIE &  
TRANSFORMATION



PILOTAGE  
PERFORMANCE



PLATEFORMES  
SAAS & DATA



M&A &  
INTÉGRATION



RELATION  
CLIENT



LEADERSHIP &  
MANAGEMENT

## FORMATION & CENTRES D'INTÉRÊTS

### FORMATION & CERTIFICATIONS

- Maîtrise de Sciences Économiques  
Option économie internationale - Finance & Statistiques  
Université de la Méditerranée (Aix-Marseille)
- Top Management & D.I.S.C. – Krauthammer (Lepaya)
- Stratégie Produit & OKR – Benext
- Data Management & Governance – Pramana
- Product Management – Thiga
- Relation Client – Voxia
- Lean Six Sigma Yellow Belt – SPiR
- Certification AMF – Lefebvre Dalloz

### CENTRES D'INTÉRÊTS



MONTAGNE



CYCLISME



HISTOIRE



VOYAGES



BRICOLAGE



STRATÉGIE

