

Depuis 2019 : Consultant et formateur en stratégie de marque, marketing opérationnel & communication 360° @ JAMA Consulting

Clients : Chaîne de bijouterie, institutions, textile beachwear haut de gamme, la bio, poids lourd, la Tech...

Missions : stratégie de lancement de marque, plan d'actions commerciales, stratégie digitale.

Mission longue durée 2022/2023 :

Presales Manager @ nfinite Plateforme SaaS de e-merchandising et visuels 3D.

Prospects : Mobilier de France, Camif, Maison du Monde, Kitéa Maroc, Kingfisher UK, 4Murs.

Clients : Galec, Ucem, La Redoute, Vente Unique, But.

Missions : audit, change management et création d'une offre de services répondant aux besoins des clients.

Adhérent Club Entrepreneurs Terre de Provence.

2000-2018 : Chef de Groupe Confirmé Communication des GSS E.Leclerc @ S.C. GALEC Direction Communication, Relation Clients & Internet.

. 100 opérations GSS par an.

. 120 productions photos textiles organisées, suivies et effectuées à travers le monde.

- Dématérialisation et accompagnement du changement avec la mise en œuvre d'un outil de workflow.

- Cost control via la gestion du budget du service durant 12 ans et pilotage des négociations.

1997-2000 : Consultant Senior @ Ormès Conseil, agence conseil en incentive marketing.

- Renouvellement de 90% du portefeuille clients sur 3 ans.

- Cobranding Lavazza/UGC et campagne d'animation événementielle «Lavazza Partenaire Officiel de la Coupe du Monde de Football 1998» pour la CHD.

- 1er site intranet international de motivation de la force de vente « Reach The Cape » pour IBM.

- Clients : Cofica, Honda France, France Télécom, Estée Lauder, Valéo...



Laurent Javault-Mahamadaly

MA SIGNATURE

Parcours digital - Pédagogue
KPI et ROI - Engagé - Avant-Vente
Automne - Gestion de projets
Management - Marketing opérationnel
Services - Stratégie - Interface
Communication - Rigueur - Agilité
Négociateur - Passionné - Créatif
Polyvalence - Fédérateur
Recrutement - Audit & process

Apprendre, c'est vivre

CÉGOS

Stratégie de communication digitale sur les RS.

INSTITUT FRANÇAIS DE LA MODE

Vendre en ligne - Enjeux et mise en œuvre,
Stratégie produit - Communication dans la mode - Construction de collection - Comportement du consommateur de mode - Plan de collection.

DIPLOMES

1994 : Certificat d'Etudes Supérieures Spécialisées de l'I.S.C.O.M. Paris.
1993 : Diplôme de l'E.D.C. la Défense.

Soyez audacieux
et je le serai pour vous !

+ 33 6 12 32 26 63

lmahamadaly@gmail.com