

Tél. +33.622.138.456  
@ pierre@p2lcg.com

## Pierre LIBOIS LAVALLEY

5 septembre 1979

Adresse 2 rue Turbil  
F-69003 Lyon France

Skype: P2LCG14  
P2LCG.com

Profil International, double compétence  
**Responsable Marketing**  
&  
**Chef de Projet Fonctionnel SI AMOA**



### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

FAURECIA Automotive Seating

Depuis Juillet 2011. Caligny, France.

#### **Chef de Produit Monde "Mécanismes de Siège Automobile"**

Mission : Gestion des gammes mondiales de mécanismes de siège automobile, 20% de véhicules équipés dans le monde, CA=700M€.  
Résultat : Renouvellement de 80% des gammes, assurant au minimum 10 à 15 ans de R&D et production.  
Plan Produit, Benchmark, Innovation, R&D, Communication, Business Intelligence, Management direct & transversal.

LEXUS Europe, a TOYOTA Motor Europe division

Mars 2008 à avril 2011. Bruxelles, Belgique.

#### **Chef de Projet "Customer Experience Management" CRM/AMOA**

Mission : Déploiement sur l'Europe d'un projet de mesure de "l'Expérience Lexus".  
Résultat : 12 pays déployés autour de la mesure de la satisfaction & recommandation (NPS).  
Outil européen pour centres d'appels, système de reporting online et plans d'actions CRM. Management transversal.

*Consultant indépendant, sans intermédiaire : contrat de conseil en Gestion de la Relation Client (CRM) / AMOA.*

PSA PEUGEOT CITROËN

Mai 2003 à décembre 2007. France & Belgique.

#### **Chef de Projet Bases Marketing Client Europe CRM/AMOA**

05/2005 à 12/2007. Paris XVII, France.

Mission : Expertise fonctionnelle et marketing sur les 6 bases clients/prospects Peugeot et Citroën pour l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne.  
Marketing direct, CRM, AMOA, Datamining, Management direct & transversal.  
Résultat : Optimisation des cibles des campagnes CRM, culture du "ROI" et des coûts fixes de gestion des bases de données.  
Expérience de sous-traitance offshore avec l'Inde et l'Argentine (TMA Infosys).

#### **Chef de Produit**

05/2003 - 04/2005. Bruxelles, Belgique.

Mission : Gestion des gammes C4, Xsara Picasso, C4 Picasso, Xsara, Xsara break et Jumper ; Vie produit, mixes & tarifs.  
Résultat : Lancement de C4 berline et coupé, C4 Picasso. Création d'un baromètre des conditions commerciales concurrentes (Ipsos).

#### **Chef de Projet Gestion de la Relation Client locale CRM / AMOA**

05/2003 - 04/2005. Bruxelles, Belgique.

Mission : Conception & mise en place du projet de "Suivi des Vendeurs, Clients et Prospects" dans les points de vente.  
Résultat : Déploiement de l'outil pour les succursales de Bruxelles Capitale : paramétrages, traductions FR/NL, formation, suivi.

### FORMATION

ESC Tours 2002 - ESCEM groupe FBS

Septembre 1999 à juin 2002. Tours, France.

#### **Spécialisations "Marketing des Services" et "Secteur Automobile"**

Mémoire sur la création du concept "d'Offre de mobilité".  
Membre actif association "Tours de chauffe" : covoiturage, promotion du véhicule électrique PSA Peugeot Citroën.

PEUGEOT - Assistant Chef de Projet Internet "Peugeot.Pays"

01/2002 - 07/2002. Paris, France.

Stage de fin d'études ESC Tours.  
Déploiement Peugeot.co.uk et vie courante Peugeot.fr : interface commerce/marketing et systèmes d'informations.

PANEL ON THE WEB - Webmaster, Relations investisseurs & clientèle

04/2000 à 08/2001. Paris, France.

Stage de 1ère année et Contrat d'Alternance Supérieure ESC Tours.  
Mise en place de la stratégie web, business plan. Prospection et relation clientèle : Danone, M6, Bouygues Telecom.

#### **LANGUES**

**Anglais** : courant, pratiqué au quotidien

**Espagnol** : pratiqué professionnellement au quotidien jusqu'en 2007

### CENTRES D'INTERETS

#### **Passion**

L'Automobile, contemporaine et de collection (anglaises). Restauration d'une Austin Mini en cours.

#### **Sports & Culture**

Running, Golf, Squash, Tennis, Voile et Surf. Cerf-volant: tous types, conception, fabrication et pratique.  
Sujets politiques et économiques, bricolage (construction maison), photo (<http://gallery.libois.com>).