



in LinkedIn

Professionnel expérimenté avec 25 ans de parcours riche et transversal dans le développement commercial, le marketing stratégique et le pilotage de projets.

Orienté résultats, j'accompagne les équipes dans la structuration d'offres performantes et l'atteinte d'objectifs ambitieux.

Aujourd'hui, je mets cette expertise au service d'entreprises en quête de croissance et d'impact.

Soft skills

- Leadership
- Esprit d'équipe
- Agilité & Adaptabilité

Centres d'intérêt

- Musique : Électronique, jazz
- Sport : Musculation, course
- Jeux vidéo : RTS, FPS

46 ans
Permis de conduire
📍 Rouen (76000)

✉ massif.jean-baptiste@neuf.fr

☎ 06 83 06 68 57

Expériences

Marketing / Chef de projet / Innovation (10 ans)

Expérience professionnelle - Depuis 2015

- **CEO - Getleaz - Rouen - depuis 2023**

Création d'un comparateur en ligne dédié au leasing et à la location (B2B et B2C)
Élaboration de la stratégie SEO, rédaction de contenus optimisés et gestion des partenariats commerciaux (12 loueurs partenaires)
Intégration d'automatisations et d'outils IA pour accélérer les processus, améliorer la conversion et générer des gains de productivité

- **Consultant SEO - Indépendant - Rouen - depuis 2022**

Optimisation technique SEO et stratégie inbound (secteurs IT, tech et immobilier)
Développement de cocons sémantiques pour renforcer la visibilité organique

- **Responsable Marketing & Partenariats - Déménager Facile - Rouen - 2020 à 2022**

Management d'une équipe de 5 collaborateurs spécialisés en SEO, contenus et relation partenaires
Augmentation significative de la note Google de 3,4 (15 avis) à 4,8 (250 avis)
Doublement du trafic organique en un an grâce à une stratégie SEO en silo
Développement de 8 nouveaux partenariats stratégiques

- **CEO - Quasiaqui - Rouen - 2016 à 2020**

Création et déploiement national d'une plateforme innovante de location avec option d'achat immobilière
Vente de l'outil auprès de 50 agences immobilières partenaires
Encadrement direct d'une équipe multidisciplinaire de 10 personnes (marketing, vente, technique)

Banque, Assurance, Finance, Immobilier (15 ans)

Parcours professionnel - 2000 à 2015

- **Agent Général - Thélem Assurances - Bois-Guillaume - 2013 à 2015**

Création ex nihilo d'un portefeuille client (40 nouveaux clients en 2 ans)
Commercialisation de produits d'assurance personnalisés (IARD, santé, prévoyance)

- **Conseiller en Gestion de Patrimoine - Gan Patrimoine - Rouen - 2009 à 2013**

Gestion proactive d'un portefeuille de 5 millions d'euros d'actifs en gestion
Conseil et élaboration de stratégies patrimoniales personnalisées pour clients privés

- **Conseiller Patrimonial - Barclays - Rouen - 2008 à 2009**

Prospection commerciale
Commercialisation de solutions financières et d'investissements

- **Conseiller en Investissement Immobilier - Valority - Rouen - 2007 à 2008**

Vente de solutions immobilières de défiscalisation (Malraux, Robien, LMNP, LMP)

- **Conseiller bancaire - CIC - Normandie - 2000 à 2007**

Agences de Bayeux, Fécamp et Bonsecours
Formation complète aux métiers bancaires : gestion de comptes, conseil en produits financiers et assurances
Développement commercial et gestion de la relation client
Ouverture de l'agence CIC de Bonsecours : constitution d'un portefeuille de 250 clients actifs et multi-équipés

Compétences

Management & Projet

- Encadrement et animation d'équipes
- Conduite de projets à fort impact
- Structuration de proposition de valeur
- Coordination et gestion des priorités

Commercial & Gestion

- Prospection commerciale
- Gestion du portefeuille client
- Négociation B2B/B2C
- Analyse et veille concurrentielle

Marketing & Technique

- SEO avancé (SEMrush, GSC, Matomo)
- WordPress & HTML/CSS
- Rédaction web & analyse sémantique
- IA & automatisation (N8N, GPT-4, Claude)

Formations

BTS Force de Vente

CFPB Bois Guillaume

Septembre 2000 à août 2002

Approfondissement sectoriel Banque et produits financiers

Langues



Français

Langue maternelle



Anglais

Niveau B2 (opérationnel professionnel)

Intervention & Transmission



2024 - Sensibilisation Cyberharcèlement et Cybercriminalité (Organisateur)

Une journée événement ayant regroupé 300 personnes (Collégiens, étudiants et professionnels). Intervention de la gendarmerie Nationale et de son l'équipe E-Sport.



depuis 2018 - Formateur – Co Sup & Campus Saint Marc, Rouen (Intervenant)

- Formation en techniques de vente, posture commerciale, outils de pilotage et pilotage de la performance commerciale
- Modules dédiés aux étudiants en BTS, Licence, Master
- Animation de la session « Créateurs Coworkeurs » pour porteurs de projets
- Accompagnement individuel & collectif à la préparation de pitches, structuration de la proposition de valeur