

CHRISTIAN FERNANDEZ

Email: christian2358@yahoo.co.uk
Web : <https://christianfernandez.eu/>

LinkedIn: <http://uk.linkedin.com/in/christian2358>
Téléphone: +33(0)6.82.07.62.64

RÉSUMÉ

Leader stratégique et multi-entrepreneur, avec plus de 20 ans d'expérience dans la création et le développement d'entreprises innovantes à l'international : stratégie commerciale, levée de fonds, transformation digitale pour une croissance rapide dans des environnements compétitifs. MBA INSEAD.

EXEMPLES DE RÉALISATIONS

- **Directeur Commercial UK: Généré £48M de valeur en 2 ans dans le secteur de la TV numérique.**
- **Lancement réussi d'une filiale UK (cosmétiques bio) atteignant l'équilibre financier en 13 mois.**
- **Co-fondé la 1e loterie interactive française, avec 2M€ levés, revendue au Groupe Partouche.**
- **Fondé une marque de snacking sain, avec un CA multiplié par 2,5 en 3 ans et 60 POS ouverts.**

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Fondateur | Président Meatomania

2019-2024
Snacking sain, nutrition sportive (FR)

Fondé et développé Meatomania, producteur de snacks à base de viande de bœuf séchée: 100% naturels, 52% de protéines, sans sucre ajouté, positionnés pour la nutrition sportive.

- Développé une gamme de snacks conformes aux normes sanitaires européennes.
- Élaboré et mis en œuvre une stratégie commerciale complète (produits, pricing, prospection, site web, communications) ayant permis de générer un CA x2,5 en année 3 et d'ouvrir 60 points de vente.
- Levé 400k€ (prêts, investisseurs, subventions), assurant le financement du lancement et la croissance initiale.

Responsable Commercial Ziwit / HTTPCS

2018 – CDD 6 mois
Solutions Cyber Sécurité SAAS (FR)

Défini et mis en œuvre la stratégie commerciale d'une entreprise SaaS de cybersécurité (national et international).

- Recruté, formé et encadré une équipe de 6 Account et Channel Managers.
- Revu l'ensemble de la stratégie commerciale, y compris l'offre, la politique de prix, la prospection et la communication digitale, renforçant l'engagement client.
- Alors que les ventes décroissaient en Q1, réalisation d'une croissance du CA de 250% en Q2 et Q3.

Directeur | Consultant 101% Digital

2007-2008 & 2013-2018 (UK)
Conseil en business développement

Réalisé des missions de développement commercial numérique à l'international, incluant études de marché, stratégies de pénétration, prospection, distribution en ligne, localisation des produits et de la communication, développement de sites Internet, d'applications pour mobiles et de boutiques en ligne:

- Mené la réorientation stratégique d'une startup UK vers un modèle media numérique (secteur bien-être).
- Déployé la distribution e-commerce européenne pour une marque US leader dans le domaine du fitness.
- Créé la distribution en ligne mondiale pour une marque anglaise de mode via un site multilingue.
- Accompagné le lancement UK de 2 agences digitales françaises (logiciel SaaS motivation et Dév Open source).

Directeur de la Stratégie InsightNow

2013 (UK)
Agence UK de Conseil Satisfaction Client

- Migré les outils logiciels de satisfaction client vers une architecture SaaS intégrée aux media sociaux.
- Intégré des solutions Cloud favorisant le prototypage rapide et le déploiement accéléré sur le terrain.

Fondateur Directeur Général Les Fleurs de Bach UK	2009-2011 (UK) <i>Marque française de cosmétiques bio</i>
Fondé la filiale UK de "Les Fleurs de Bach", marque française de cosmétiques bio, assurant un lancement réussi: • Sélectionné et encadré 2 grossistes assurant la promotion et la logistique sur tous les segments de marché. • Prospecté avec succès des comptes-clé (Boots, Harrod's, Fortnum & Mason, asos.com) et la boutique en ligne. • Mis en œuvre une stratégie de RP aboutissant à l'obtention du prix du Meilleur Lancement Bio en 2010. • Créé la boutique en ligne et les supports marketing pro et grand public, organisé 4 salons professionnels. • Atteinte de l'équilibre financier en 13 mois, avec des ventes de £90k, en croissance annuelle de 200%.	
Co-fondateur Président CashTV	2003-2006 (FR) <i>Première chaine française de loteries interactives</i>
Co-fondé CashTV, première chaine française de jeux et loteries multi-plateformes (TV, Internet, téléphonie). • Négocié un contrat de distribution exclusive avec CanalSatellite, leader de la TV numérique en France. • 3 levées de fonds réussies (2M€): rédaction des business plans, road shows, négociations et actes juridiques. • Noué des partenariats stratégiques pour lancer la première loterie triple-play en France. • Revente de la société au Groupe Partouche, No1 Européen, en 2006.	
Directeur Commercial Directeur Europe PlayJam / Static 2358	1999-2001 (UK) <i>Agence britannique de Développement TV interactive</i>
Valorisé les compétences techniques de la société par le développement de nouveaux produits: • Mené la prospection du marché européen de la TV interactive et négocié la distribution de PlayJam en France et au Royaume-Uni, via un modèle de partage de revenu innovant. • Recruté et encadré une équipe interfonctionnelle de 30 personnes (produit, marketing, ventes). • Fondé Static France (15 employés) et lancé PlayJam sur CanalSatellite et TPS. • L'entreprise est passée de 9 à 150 employés en 2½ ans, sa valorisation atteignant M£48 en 2001.	
Responsable des Ventes Europe du Sud ForeFront Group	1997 (FR) <i>Outils logiciels Internet US</i>
Lancement réussi de la distribution des logiciels Internet ForeFront Group en France, Espagne et Italie. • Piloté les campagnes de communication multicanale et la localisation produits en 3 langues. • Atteinte de 147% des objectifs de vente, avec distribution établie dans les 3 pays concernés en 3 mois.	
Chef de Produits Europe (Logiciels) Packard Bell Nec Europe	1995-1996 (FR) <i>Leader mondial PC Grand Public</i>
Conçu et géré les gammes logicielles des PC Packard Bell pour le marché européen des années 1995-1997. • Géré les tests, la sélection et la négociation des licences tout en assurant la coordination avec la production. • Créé la première gamme de PCs Internet Packard Bell en 1996 (initiation, logiciels, fournisseurs d'accès) • Augmentation des logiciels préinstallés de 6 à 35 titres (valeur: \$2.000) avec un coût unitaire maintenu à \$20.	
Responsable de Réseau de Vente Compaq France	1988-1993 (FR) <i>Leader mondial PC</i>
Créé, formé et animé un réseau national de partenaires (distributeurs, grossistes, VARs). • Augmentation des ventes de 18 MFF (1989) à 189 MFF (1993), Obtention de 5 Sales Awards en 5 ans.	
Ingénieur Technico-commercial confirmé IBM France	1983-1988 (FR) <i>Leader mondial informatique</i>

FORMATION & LANGUES

MBA INSEAD (Institut Européen d'Administration), GMAT: 760 (Top 1%)	1994
Ingénieur diplômé ESSTIN (Nancy, France)	1978-1983
Anglais : Courant Français : Langue maternelle Espagnol : Conversation	