



Philippe Lamaszewski

Responsable Commercial International

in

43 ans

- Permis de conduire
- Boulay France

✉ phil_lama@yahoo.fr
☎ 0675164429

Passionné par le jeu sous toutes ses formes, j'évolue depuis plus de 18 ans dans le secteur du jeu vidéo et du jeu de société. Mon parcours orienté vers l'international m'a permis d'acquérir des compétences pluridisciplinaires telles que la relation client BtoB, le management des hommes et des projets ainsi que le marketing opérationnel.

Quelques réalisations marquantes dans mes challenges :

- ▶ Augmentation du CA de 52% sur deux ans (développement + acquisitions)
- ▶ Instauration d'une position d'acteur majeur dans la distribution de jeux auprès des opérateurs Télécom et fabricants.

Expériences

Responsable Commercial International

Blue Orange - Depuis janvier 2021 - CDI - Pont-à-Mousson - France



- ▶ Gestion et développement des partenariats avec nos distributeurs clés internationaux (50 clients repartis dans 15 pays de l'UE et de l'Asie).
- ▶ Définition et suivi de la Stratégie Commerciale (Vente et Marketing).
- ▶ Management des catégories (Retail).
- ▶ Élaboration des plans marketing ciblant le retail et le digital, puis suivi de leur exécution auprès des distributeurs.
- ▶ Mise en place du budget annuel, outils de pilotage et rédaction des contrats.

Manager Commercial et Licensing Senior

Azerion - Janvier 2019 à décembre 2020 - CDI - Metz (Home Office) - France



- ▶ Gestion et développement des comptes clés internationaux tels que Orange, Altice, Vodafone, Huawei et Samsung.
- ▶ Contractualisation avec les ayants droit stratégiques (Cartoon Network, Disney, Nickelodeon, ATARI).
- ▶ Participation à l'ensemble des salons professionnels internationaux (GDC San Francisco, Tehran Game Convention, Gamescom Cologne).
- ▶ Coordination des équipes chargées du développement, de l'assurance qualité et de la distribution digitale (10 personnes).
- ▶ Élaboration des plans marketing et stratégies d'acquisition.

Manager Commercial et Licensing Senior

Connect2Media - Octobre 2014 à décembre 2018 - CDI - Metz (Home Office) - France



- ▶ Définition de la stratégie de distribution (P&L, roadmap jeux).
- ▶ Acquisition de contenu, mise en place et suivi des contrats avec les ayants droit.
- ▶ Gestion et développement de partenariats avec les développeurs indépendants régionaux (Grand Est) et nationaux.
- ▶ Maîtrise des budgets de communication (investissement en 2014 : 150 K€)

Compétences

Commerce et Marketing

- ▶ Organisation et suivi de l'activité commerciale
- ▶ Argumentation, Négociation
- ▶ Vielle stratégie et concurrentielle
- ▶ Suivi de relations clientèles
- ▶ Mise en place de campagnes de communication multicanal

Langues

- ▶ Anglais : bilingue (5 ans d'expatriation en Angleterre)
- ▶ Allemand : bonnes notions (score WiDaF: 596)

Formations

Spécialisation Vente et Négociation

Pareto Law, Wilmslow (Royaume-uni)
Janvier 2009

Master Supply Chain Management

ICN Business School, Metz
Septembre 2002 à juin 2005

Centres d'intérêt

Activité associative

- ▶ Membre du CA de la Ludotek de Falck, espace d'échanges et d'expérimentations autour du jeu de société
- ▶ Membre du CA du Poulailier, lieu de travail partagé basé à Metz.