

Louis Derrac

louis@derrac.com

07 64 09 11 48

26 ans

Titulaire du permis B

6 ans d'expérience cumulée

Compétences clés

- Business Développement
- Management
- Marketing
- Gestion de projets
- Relations publiques
- Relations partenaires
- Stratégie
- Communication et web

Aptitudes transversales

- Capacité d'analyse
- Autonomie
- Créativité
- Formation
- Adaptabilité
- Relationnel
- Loyauté

Langues

- Anglais : Courant (925 au TOEIC)
- Allemand : Bon

Informatique

- Outils bureautiques
- Outils analytics
- CMS (Wordpress, Joomla,...)
- Outils de gestion de projet (Podio, Trello, etc.)
- Outils marketing (Mailchimp, Adwords, facebook ads...)
- Bonnes notions en HTML
- Compréhension technique avancée des systèmes de bases de données, des serveurs, etc.

Intérêts

- Éducation, pédagogie par projet, classe inversée, ...
- Bénévole chez [Transapi](#) pendant 2 ans (Association promouvant des méthodes d'apprentissage innovantes)
- Adhérent de l'[An@e](#)
- Politique, géopolitique

Business Developer / Chef de marché

#startups #education #ess

Formation

- | | |
|------|--|
| 2013 | Ecole Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers
Master en Webmarketing |
| 2012 | Berlin School of Economics and Law
Marketing, Business management |
| 2008 | Lycée Hoche
Baccalauréat Scientifique, mention bien |

Expérience professionnelle

[Tralalere](#) (janvier 2016 – présent, Paris)

Responsable Développement Éducation

Depuis 2000, Tralalere imagine de nouvelles façons de mettre les nouvelles technologies au service de la transmission des savoirs auprès des enfants.

Gestion de projet

- Suivi des développements de ressources (expertise marketing produit, expérience utilisateur)
- Mise en place et suivi des réseaux de prescripteurs/ambassadeurs de l'éducation
- Mise en place et suivi des partenariats

Marketing / Communication

- Mise en place et suivi de la stratégie marketing
 - Mise en place et suivi de la stratégie de communication (en lien avec l'équipe communication)
- => Approche "Inbound marketing"

Commercial

- Développement du portefeuille client
- Participation aux principaux salons de l'éducation
- Fidélisation des clients existants
- Réponse à des marchés publics de collectivités

Growth hacking

- Veille continue des bonnes pratiques
 - Identification des opportunités de développement bizdev de manière globale
- => Approche "learning by doing"

[Madmagz](#) (3 ans 1/2 : septembre 2012 – décembre 2015, Paris)

Responsable Éducation

Madmagz est un site internet qui permet de créer des magazines scolaires. Il est utilisé par les professeurs dans le cadre d'une pédagogie par projet transdisciplinaire. Madmagz est d'ailleurs un acteur engagé dans la promotion de la pédagogie par projet au travers de son action « [Osons Innover !](#) ».

Management (Recrutement, gestion d'équipe, formation)

Stratégie commerciale (Développement stratégie, prospection, salons)

Gestion de projet (suivi des développements, rédaction briefs, suivi partenariats)

Marketing (Conception, lancement et reporting de campagnes marketing)

Formateur indépendant (janvier 2015 - présent)

- Préparation de sessions de formation
- Formation aux outils TICE (2x à l'institut français de Meknès)