



ELENA DEBBAUT



/ BIO EXPRESS

Une approche business globale acquise pendant les mandats en gestion de crise et redressement des entreprises et projets en difficulté.

- >> www.debbaut.solutions
- >> www.linkedin.com/in/elenadebbaut

/ LE POINT FORT



Apprentissage et formations professionnelles comme technicien sous-ingénieur, complétée avec études universitaires dans les sciences, la technologie, les arts et sciences humaines.

/ COMMENT

Implémentation en parallèle: RTB 'run-the-business' et CTB 'change-the-business' avec accent sur les processus, le marketing qui fait vendre, et la technologie.

/ SECTEURS

- Fabrication industrielle des produits de grande consommation (FMCG)
- Marketing multicanal (digital et traditionnel), publicité, technologies numériques, web, SEO, e-commerce
- Industrie des services B2C, B2B prestations de services, DevOps, développement informatique

/ EXPERIENCE

7 pays: Europe Occidentale et de l'Est sur site, Nord Afrique/Inde à distance.

17 mandats de redressement avec entreprises de taille moyenne et filiales de multinationales, jusqu'à 200 millions investissements, et jusqu'à 5'000 personnes.

- >> **PERMIS C établissement en Suisse, nationalité Roumaine et Belge**
- >> mariée, sans enfants, habite à St-Prex depuis 2001
- >> Natel: 0041-(0)79-751-06-89 (français, roumain, anglais)

/ PROFIL BUSINESS ET TECHNOLOGIQUE

>> Consultante en entreprise (restructuration opérationnelle)

CTS-EMEA | depuis septembre 2017

Restructuration, transformation de l'entreprise et des activités, amélioration des performances et processus. Projets majeurs: software fintech (DevOps plateforme processus), CPG (operational turnaround). Voir plus: www.debbaut.solutions/fr/portefeuille-projets/

>> Marketing multicanal (traditionnel et numérique)

E-GRAHICS | depuis septembre 2001

Création, implémentation 'clé en main' et redressement projets marketing multi-canal, positionnement nouvelle marque, rebranding, développement 'full-stack' sites web complexes + eCommerce. App in-house: Unified Marketing.

>> Ventes et Marketing, amélioration processus

HOLCIM | janvier - août 2001

Mandat 12 usines, 4'000 personnes, augmentation de l'efficacité du reporting et activités ventes et marketing par un système centralisé.

>> Transformation opérations, processus et entreprise

HABER BRAU UNION, HBL PE | mars - décembre 2000

5 usines, 8 marques commerciales. Restructuration opérationnelle sur site, en vue de revente. Réduction des coûts, repositionnement marque, augmentation ventes. Portfolio vendu à Heineken.

>> Construction usine, nouvelles opérations et processus

DANONE | juin 1998 - février 2000

Introduction de la marque sur un nouveau marché, redressement nouveau projet de construction, intégration en parallèle: opérations, HR, finances, opérations, technologies fabrication, marketing, ventes. Prix reçus: Meilleure usine du groupe et Meilleures Ventes.

>> Gestion projet, Développement affaires, Manager, Cadre exécutant

LAFARGE, CARREFOUR, DATACOM, autres | 1990-1998

Compétences pratiques de niveau supérieur en:

- >> méthodologies: DevOps, P30, ITIL, Prince2, Waterfall, Agile, Scrum
- >> Microsoft Office/Lotus: Excel, PowerPoint, Word, MS Project, Visio
- >> JIRA Align, JIRA Software, JIRA Core, Confluence
- >> marketing et ventes: Salesforce, SAP, MS Dynamics, autres SaaS en Cloud, Oracle, SAP, systèmes propriétaires ou open-source pour CRM, ERP
- >> développement sites web complexes: full-stack WordPress, Magento, HTML, PHP, CSS, MySQL, Adobe, Corel Draw, analyses web, cybersécurité, UX, référencement SEO
- >> comptabilité et finances: Crésus, Symbiant, IBM Watson, JReport



Étudiant Travailleur

1990-1998 — travailleur indépendant comptable certifié • développeur logiciels • traducteur officiel • journaliste presse écrite, radio-TV • chef de projet • assistant développement affaires



Adjoint d'Affaires

1998-2001 — participation divers mandats redressement PE & VC pour le compte de Lafarge, Danone, BrauUnion, Holcim



3x Fondateur Entreprise

depuis 1998 —
• Agence E-GRAHICS Marketing Multicanal Full-Service
• Services Support B2B (admin, comptabilité, informatique, gestion web & martech, DevOps, BPO)
• Cabinet Consulting (gestion crise turnaround & transformation)



Lycée-Collège

• Ingénierie électricité industrielle (diplôme professionnel)
• Baccalauréat mathématiques-physiques



3x Diplômes Professionnels

par formation: 12 mois, 40h semaine
• développement informatique
• comptabilité et finances
• gestion entreprise



Université

• Science de l'Information (spécialisation équivalent MSc. master avancé)
• lic.phil. Français, Histoire, Médias & Communication

17x Certifications

reconnues à l'international
• Digital Marketing, SEO, SEM, SMM
• Full-stack, Tech Development
• Web & eCommerce
• Analyse Organisationnelle
• Stratégie Concurrentielle
• Gestion des Opérations
• Gestion des Risques
• MOP, M_o_R, Prince2

◀ 1990

jusqu'en 1994

1998

2001

2020 ▶