



# FLAVIEN COLLONGE

## MANAGEMENT | MARKETING | COMMUNICATION

### PROFIL

RICHE DE 10 ANS D'EXPERIENCES EN MARKETING EVENEMENTIEL ET COMMUNICATION, SPÉCIALISÉ DANS LE SPORT BUSINESS. ON DIT DE MOI QUE J'AI 8 CERVEAUX. A LA FOIS STRATÉGIQUE, OPÉRATIONNEL ET TECHNIQUE J'AIME ETRE PROCHE DU TERRAIN POUR PROPOSER DES INNOVATIONS CONCRÈTES ET RÉALISTES.

ORIENTÉ ROI ET CHIFFRES D'AFFAIRES JE SUIS ÉGALEMENT QUELQU'UN PÉDAGOGUE ET CAPABLE D'ENCADRER DES COLLABORATEURS DE TOUS ÂGES ET TOUT NIVEAU. BIENVEILLANT ET CONVAINCANT QU'ENSEMBLE ON VA PLUS LOIN JE PENSE ETRE LE PROFIL IDÉAL POUR MANAGER DES ÉQUIPES MARKETING, COMMERCIALES/ÉVÉNEMENTIELLES ET/OU COMMUNICATION.

### CONTACT

06 01 92 98 36

flavien.collonge@gmail.com

LinkedIn

GIRONDE - ARCAÇON

Véhiculé - Permis B



### EXPERIENCES



#### DIRECTEUR/RESPONSABLE B TO C - ANTIBES SHARKS

NOVEMBRE 2023 - À AUJOURD'HUI - CDI

BOUTIQUE / BILLETTERIE / BUVETTE / EVENEMENTIEL

Restructuration des services, Mise en action de process interne, Définition de la stratégie Grand Public et de la politique tarifaire, Mise en place technique des outils digitaux et de communication interne (Seetickets, Eventory, Sendinblue, ArenaMetrix, Notion, OBS studio), Prospection commerciale relation clients, Groupe, CSE et club,

Chiffres clés :

450 000 € de CA généré (+ 20%) de Chiffre d'affaires

Gestion de 4 services composés de 9 collaborateurs.



#### DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT ORIENTÉ B TO C - FOS PROVENCE BASKET

2022 - À NOVEMBRE 2023 - CDI

BOUTIQUE / BILLETTERIE / BUVETTE

Définition de la stratégie Grand Public et de la politique tarifaire suite à un benchmark, Mise en place technique des outils digitaux (Seetickets, Sendinblue, ArenaMetrix), Développement commerciale, Gestion de 30 Bénévoles et 4 salariés.

Chiffres clés :

+ 210% du CA Billetterie N-1

x 2 CA Convention clubs partenaires



#### DIRECTEUR GÉNÉRAL - OUT'COM AGENCY

DÉCEMBRE 2020 - À AUJOURD'HUI - INDÉPENDANT

Création d'une agence de communication et marketing sportif : Conseil en communication | Stratégie Communication 360° | Gestion administrative (bulletin de salaire, affiliation mutuelle,...) | Recrutement RH | Développement commercial | Gestion marketing et communication, Management 6 collaborateurs | Gestion de la trésorerie | Organisation d'événements | Fidélisation clients, Comptabilité | Shooting Photos .



#### INTERVENANT COMMUNICATION 360° - STAPS BORDEAUX | ESG BORDEAUX

AVRIL 2021 - À JUIN 2022 - INDÉPENDANT

Sujets de prédilection : Marketing sportif | Stratégie & Communication 360 | Analyse Sport Business | Cas Pratique & Evaluation | Benchmark



#### COORDINATEUR PLAYER LOUNGE - FIBA 3X3 EUROPE CUP 2021 (TROCADERO - PARIS)

SEPT 2021 - BÉNÉVOLAT

Accueil et gestion des équipes sur site Trocadero, S'assurer du respect des créneaux d'entraînements/Echauffements/Matches, Orienter les joueurs et équipes internationales, être garant du bon fonctionnement du Player Lounge.



#### RESPONSABLE OPÉRATIONNEL - JSA BORDEAUX MÉTROPOLÉ BASKET

JUIN 2017 À JUIL 2021 - CDI

Stratégique: Elaboration plan marketing & communication | Etudes de marché (SWOT) | Analyse financière & reporting | Intégration d'outils managériales dans la structure.

Opérationnel: Développement et mise en place des actions marketing | Community management & Création graphique | Gestion Billetterie/Logistique (Team Manager) | Campagne marketing Print & Digitale.



#### GÉNÉRAL MANAGER / VICE-PRÉSIDENT - BUREAU DES SPORTS INSEC

SEPT 2014 À AVRIL 2016 - BÉNÉVOLAT ÉTUDIANT

Management de 110 étudiants bénévoles | Création de 13 pôles sportifs | Développement de la mixité des équipes (30 équipes en gestion) | Accroissement du nombre de licenciés (+200%) - Record 400 Licenciés | Gestion du budget 70 000€ | Organisation des Finales Four des Coupe de France Hand/Rugby/Basket des ESC.



#### ORGANISATEURS DE COMPÉTITIONS - GOLF DU HAUT POITOU

SEPT 2013 À JUIN 2014 - PROJET ÉTUDIANT

Organisation du Green de l'espoir 1er édition au Golf du Haut Poitou au profit de «Vaincre la Mucoviscidose» Résultats : 80 Participants en Février, 8 500 € Récoltés + 3 500 € de dotations | Meilleur résultat (Hors IDF)



#### MARKETING | DIRECTION COMMERCIAL - GOLF DE SAINTES

MARS 2012 À JUIL 2012 - STAGE 4 MOIS

Direction marketing et commercial | Prospection relation client et | Création d'un bookvendeur | Communication du golf | Aide à l'organisation de la Finale première division dame.

### FORMATIONS



#### MASTER II - DOUBLE DIPLÔME EN MARKETING & MANAGEMENT

SEPT 2014 À JUIN 2017 - INSEC GRANDE ECOLE & MSC/MBA BORDEAUX

- Cursus marketing : marketing mix, marketing ingénierie d'affaires, marketing digital, plan stratégique.

- Cursus management : projet entrepreneurial, business plan, droit des contrats et des entreprises.



#### LICENCE - DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

SEPT 2012 À JUIN 2014 - IUT UNIVERSITÉ DE POITIERS

### OUTILS



### LOISIRS



### LANGUES

