



Jérémie Dahan

Head of Growth **B2B · B2C**

Aligner marketing, ventes et data sur un seul objectif : le revenu.

+33 6 33 90 84 10

jeremied75@gmail.com

linkedin.com/in/jeremie-dahan

Paris

Neuf ans à bâtir des moteurs de croissance, en B2C puis en B2B : environ 30 M€ de budget média par an chez Carrefour, la croissance multicanale de CALA, et chez Sewan la structuration de toute la chaîne d'acquisition B2B, du premier lead à la signature. **Ma conviction** : la croissance durable repose sur des systèmes, pas sur des campagnes isolées. Je fixe le cap, j'aligne marketing et ventes, puis j'industrialise l'exécution avec des outils conçus sur mesure.

≈ 30 M€

de budget média annuel
pilote, tous leviers confondus
CARREFOUR

100%

des leads contactés, en
moins de 5 h en moyenne
SEWAN

3 outils

créés et adoptés en interne,
dont un intégré à l'offre
SEWAN

+35%

de clients récurrents
grâce au CRM automatisé
CALA

EXPÉRIENCE

• SEWAN GROUPE *Lead Acquisition & Growth*

Oct. 2025 – aujourd'hui

Opérateur télécom & cloud B2B, vente directe et réseau de revendeurs

- **Traitement des leads repensé de bout en bout** : de leads souvent perdus ou jamais rappelés à **100% contactés, en moins de 5 h** en moyenne. Workflow CRM du site web à la signature (Dynamics 365), conçu et déployé : enrichissement, dispatch, relances, escalade, nurturing.
- **Trois outils créés de A à Z, adoptés par les ventes et les partenaires** :
 - **Campagnes automatisées** : plateforme e-mail et SMS en marque blanche, intégrée à l'offre Sewan et utilisée par les revendeurs. **200+ partenaires** embarqués et formés.
 - **Dashboard CRM** : où naissent les meilleurs leads, où le pipeline bloque et où investir, en vente directe comme indirecte.
 - **Lead Finder** : repère les entreprises qui se créent, déménagent, remportent un marché public ou changent de DSI, pour appeler avant que le choix du prestataire soit fait.
- **Stratégie inbound SEO & GEO** : trafic organique et visibilité dans les réponses des IA.
- **Automatisation** de la veille concurrentielle et du reporting commercial (n8n, Power BI).

CALA *Growth & Acquisition Manager*

Avr. 2022 – Mai 2025

Enseigne de restauration multicanale : restaurants, application, livraison et franchise

- Acquisition app et web : **+2 000 téléchargements, +500 nouveaux clients récurrents**.
- CRM et parcours clients automatisés : **+20% de panier moyen, +35% de clients récurrents**.
- Refonte d'eatcala.com : **+38% de visiteurs uniques**, 40 leads franchise et B2B.
- Campagnes offline : **+15% de CA**. Partenariats : Deliveroo, Uber Eats, LaVie, universités.

CARREFOUR *Responsable Acquisition*

Sept. 2019 – Avr. 2022

- Pilotage et arbitrage d'un budget média d'environ **30 M€ par an**, sur tous les leviers : SEA, Social Ads, display, programmatique (radio, DOOH), affiliation.
- Direction des agences partenaires (**15+ personnes**) : stratégie, briefs, pilotage à la performance, reporting sur mesure.
- Personnalisation de l'expérience sur carrefour.fr : **-15% de taux de rebond** sur l'ensemble du site. Partenariats B2B : Leboncoin, Student Beans, Flymenu.

PRISMA MEDIA *Acquisition Manager*

Sept. 2017 – Sept. 2019

- **+40% de ventes d'abonnements** sur prismashop.fr grâce à l'automatisation du SEA.
- Acquisition payante d'abonnés : SEA, Social Ads, programmatique, affiliation.

ENTREPRENEURIAT *Fondateur · projets menés en parallèle*

Depuis 2018

- **Reflective-gear & Leregardquitue** (2018 – 2021) : deux e-shops, **4 000+ ventes**, top 2 Google.
- **touffux.com**, la garde d'animaux nouvelle génération · **Eventador**, la création d'événements réinventée · **movietcg.com**, un jeu de cartes cinéma sur navigateur.

LEADERSHIP

- ◆ Vision & stratégie growth
- ◆ Plan d'acquisition & budget
- ◆ Management d'équipes mixtes agences, freelances, alternants
- ◆ Alignement marketing & ventes
- ◆ Structuration process & outils
- ◆ Pilotage par la donnée
- ◆ Conduite du changement

EXPERTISE

- ◆ Acquisition B2B & B2C
- ◆ SEO & GEO (inbound)
- ◆ CRM & marketing automation
- ◆ Sales enablement
- ◆ IA appliquée à la croissance

OUTILS

IA & AUTOMATISATION

Claude Code, n8n, Make, API REST

CRM & EMAILING

Dynamics 365, HubSpot, Brevo, Mailchimp, Batch

DATA & BI

Power BI, Looker Studio, GA4, GTM, Mixpanel, Amplitude

MÉDIA

Google Ads, YouTube, Meta, LinkedIn, TikTok, Snapchat, X, Reddit, Microsoft Ads, Criteo

SEO & WEB

Search Console, Ahrefs, Semrush, Webflow, WordPress, Shopify

FORMATION

Master Stratégie E-business

Université Léonard de Vinci
2014 – 2019

LANGUES

Anglais professionnel courant