

Stephen LEE MCIM MBA

Empowering People



Chartres, FRANCE

stephen@coachparfait.com

+33 6 09 52 52 32

<https://www.linkedin.com/in/stephenleeparis>

INTRODUCTION

Mon expertise, née de plus de 15 ans d'expérience en stratégie, management et marketing, me permet de proposer un enseignement du management en anglais efficace pour le milieu **professionnel international**.

Après l'analyse des besoins de mes clients, je mets en place des solutions sur mesure grâce à de solides compétences pédagogiques, afin que leurs apprentissages soient **immédiatement activables**.

Plus largement, mon rôle de coach consiste à motiver et accompagner mes élèves pour qu'ils clarifient et réussissent leurs **objectifs professionnels**.

"Pensez gagnant-gagnant"
Stephen Covey

COMPÉTENCES

Gestion d'Équipe
Gestion de Produit et UX
Développement Agile
Certifié **CELTA** Cambridge University
Certifié **Qualiopi**

COMPÉTENCES LOGICIELS

IA Prompt Engineer
Tableau
Salesforce
HTML, CSS

LANGUES

Anglais, langue maternelle
Français, bilingue

DIVERS

Nationalité irlandaise

HOBBIES

Cyclisme
Passionné de photographie
Tour du monde Sept 2024-Juin 2025

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

GÉRANT <https://coachparfait.com/> BUSINESS ENGLISH COACH

- Jan 2016 – présent - Préparation au TOEIC Bright English 360
- › **FFF** : Coaching anglais, Directeur du Centre National du Football, Clairefontaine,
- › **CIO : (Comité International Olympique)** Coaching anglais, Responsable Services
- › **Fitness Park** : Coach du PDG Europe
- › **Wakefield Cushman** : Coach du PDG France (immobilier)
- › **BEAUVOIR, CCI Chartres** : Formateur en anglais et Coaching école IA et Data
- › **Groupe BTL Paris** : Formateur en anglais: Natixis Allianz Carrefour Engie IMA
- › **ENGIN** : Formateur en anglais bénévole pour Formateur en anglais en Ukraine

TERADATA – HEAD OF DELIVERABILITY

Jan 2014 – Déc 2014 (1 an)

- › **RESPONSABLE OPERATIONELLE L'EQUIPE DELIVERABILITY**
 - Mise en place du Reporting pour la Direction Générale
 - Négociations « high level » avec nos clients et partenaires
 - Diminution du taux de plaintes de 50% en 6 mois
 - Création de gamme de services à fortes valeurs ajoutées

ACTITO (SMARTFOCUS) – CHEF DU PRODUIT BUSINESS INTELLIGENCE

Fév 2010 – Jan 2012 (2 ans)

- › **GESTION DE FEUILLE DE ROUTE PRODUIT, MANAGEMENT DE L'EQUIPE R&D**
 - Augmentation du revenu de 42M à 90M EUR
 - 750 000 USD par mois de leads convertis avec Salesforce
 - Mise en place d'un nouveau modèle de segmentation sociale et comportementale
 - Optimisation de la segmentation client: +40% de productivité ; +900% de rapidité du réseau

SWZD (Ziff-Davis) – CHEF DE PRODUIT SENIOR

Jan 2001 – Fév 2010 (9 ans)

- › **GESTION DE FEUILLE DE ROUTE PRODUIT EUROPÉEN ET MARKETING INTERNATIONAL**
 - Conception, positionnement, développement, lancement et gestion des produits marketing digitaux
 - Lancement de nouveaux produits de marketing direct et d'e-mailing
 - Conseil stratégique pour notre client Oracle en vue du rachat de BEA Systems
 - Analyse de marché pour notre client Dell et vente d'un programme de lead generation (3M USD)
 - Elaboration et mise en place d'une base de données pour IBM avec un ROI de 900%
 - Développement international auprès de 9 nouveaux pays

Août 1996 – Déc 2000 (5 ans)

› INGÉNIEUR COMMERCIAL

- Création d'une business unit, prospection et commercialisation aux pays anglophones
- Objectifs 800k GBP (NetApp, Dell, IBM, Oracle)

BERLITZ SAS

Fév 1995 – Août 1996 (2 ans)

› FORMATEUR EN ANGLAIS

- Cours individuels et groupes

FORMATION

ILC Paris 2021–2022 **CELTA, Cambridge University**

NEOMA Reims

2007 – 2009 **Executive MBA**, Le Cap, New York, Beijing, Shanghai

Cambridge Marketing College

2004 – 2005 **Licence en Marketing**, Chartered Institute of Marketing (CIM)