

# Vincent Dumont

## Program manager Senior – Pilotage de la performance & “data-driven management” (profil F)

### RESUME

#### Expérience professionnelle :

- 8 ans : Chief Experience Officer (Strategy, Marketing, Product, Customer Service)
- 7 ans : Chief Marketing Officer
- 3 ans : Chief Operations Officer
- 7 ans : Strategy & Business Development
- 3 ans : Business Analyst
- 5 ans : Coaching en Alignement Stratégique

#### Domaine d'expertise spécifique :

- Gestion de projets Agile inter-équipes
- Marketing digital et Customer Journey
- Stratégie produit et innovation
- CRM
- Création de produits
- Analyses de marché
- UX/UI
- Design Thinking
- Change Management
- Digitalisation
- Tarification et sensibilité aux prix
- Direction et coaching d'équipes
- Alignement Stratégique

### EDUCATION

- **Solvay Business School** – Master in Management, 2005
- **Solvay Business School** – Business Coaching, 2005
- **IESLC** – Actuariat, 1991

### LANGUES

- Français : Natif
- Anglais : Bilingue
- Néerlandais : Courant



## EXPERIENCES

### **ETNIC**

**01/2025 – Aujourd’hui**

**Rôle : Senior Manager Consultant**

**Tâches et principales réalisations :**

- Diagnostic de maturité conduit selon le modèle POTIC (Process, Organisation & Gouvernance, Technologies, Informations, Communication & Change) ;
- Identification des manques structurants : absence de Catalogue, de Product Management, de Financial Management et de KPI CX ;
- Proposition d’inverser la charge de la demande en adoptant une logique d’offre, inspirée des best practices du secteur privé mais adaptée au contexte public : un Catalogue de services piloté par des Product Managers, géré par cycle de vie produit, suivi financier structuré et KPI de valeur et d’expérience ;
- Définition d’un cadre de mesure de valeur (KPI) : performance, valeur délivrée et expérience utilisateur, principes de construction des indicateurs ;
- Animation d’ateliers pour définir les KPI/OKR (définitions, règles de calcul, responsabilités), routines de suivi et formats de reporting ;
- Co-crédation avec les équipes internes des principes fondateurs de chaque capability et animation de workshops d’alignement stratégique via une méthode dédiée (tuneup.biz) ;
- Préparation de supports de décision : priorisation des chantiers/capabilities, quick wins, trajectoire et recommandations d’arbitrage.

### **ALCENTIS SRL**

**2019 – Aujourd’hui**

**Rôle : Chief Operation Officer (COO)**

**Tâches et principales réalisations :**

- Conseil stratégique et digital auprès de startups, de PME et du secteur public ;
- Accompagnement d’entreprises dans leurs transformation numérique (Product & Program management, Smart PMO, gouvernance produit, change management) ;
- Ateliers d’alignement stratégique sur une méthode propre (www.tuneup.biz) ;
- Direction marketing et opérationnelle de Sotheby’s Realty Belgium ;
- Missions en UX, identité éditoriale, Go-To-Market, structuration product & operations...
- Clients récents : ETNIC, Expansion Partners, eBloom, ULB, 5th Floor, Sotheby’s.

### **WESOLD SA**

**03/2021 – 2024**

**Rôle : Chief Operation Officer (COO)**

**Tâches et principales réalisations :**



✉ [Support@asfalys.be](mailto:Support@asfalys.be)

📍 Esplanade 1, 1020 Bruxelles  
2ème étage  
L. 210b-211

☎ +32 (0) 2 523 48 82

🌐 [www.asfalys.be](http://www.asfalys.be)

- Responsable de la stratégie, du marketing et de la communication, des RH (10 personnes), de la gestion des produits et des programmes, du CRM, site web (UX/UI), applications internes, automatisation et gestion de bureau ;
- Développement et exécution de stratégies marketing pour établir la marque et le concept de "GreenBuying" afin de générer des leads et de les convertir en achat de biens immobiliers ;
- Réduction du temps nécessaire à l'acquisition des biens de plusieurs jours à quelques heures grâce à une digitalisation avancée ;
- Optimisation de tout le processus opérationnel grâce à l'implémentation et le suivi d'outils digitaux sur mesure;
- Création de tous les outils internes à l'aide de solutions flexibles en no-code : CRM, suivi des chantiers de location et de rénovation, rapports de visite, analyse financière, automatisation du marketing, etc. ;
- Analyses de marché pour définir la stratégie du groupe et travail continu d'alignement stratégique interne ;
- Promotion d'une culture d'excellence opérationnelle et d'amélioration continue (boucle KPI → analyse → décisions → actions, avec suivi des impacts et de l'adoption) pour tous les employés du groupe.

## ALCENTIS SRL

04/2019 – Aujourd'hui

Rôle : Owner and Managing Partner

Tâches et principales réalisations :

- Assistance pour stimuler les performances et l'engagement des employés : Expansion, Agence BigSmile, Atis-Netwok, BTI Belgium ;
- Tune-up : accompagnement en alignement stratégique : ABO Group, eBloom, 5th Floor, Wesold ;
- Positionnement de marque, UX/UI web & app : eBloom, Expansion (Digital-booster.be) ;
- Exploitation de tuneup.biz et inzemoood.com ;
- Partenaire de Quidzi.com, une plateforme SaaS B2B pour partager du contenu plus efficacement (actuellement en Beta).

## IMMOWEB

06/2007 – 08/2018

Rôle : Chief Experience Officer (CMO + CPO)

Tâches et principales réalisations :

- Définition de la stratégie de croissance ;
- Acquisition de l'audience et construction de la notoriété d'Immoweb pour dépasser la concurrence et se positionner comme le leader absolu du marché en Belgique par une communication digitale performante (SEM, Social, Automatismes, Analytics...), en dirigeant une équipe de 24 personnes ;
- UX/UI des plateformes d'Immoweb
- Positionnement de la marque et mise en œuvre de la communication B2C et B2B ;



✉ [Support@asfalys.be](mailto:Support@asfalys.be)

📍 Esplanade 1, 1020 Bruxelles  
2ème étage  
L. 210b-211

☎ +32 (0) 2 523 48 82

🌐 [www.asfalys.be](http://www.asfalys.be)

- Analyse du marché et focus groups (potentiel, concurrence, élasticité des prix, parcours client B2B et B2C) ;
- Conception et implémentation de produits à fort retour sur investissement : publicité pour les agents immobiliers et les promoteurs immobiliers (généralisant +30% du chiffre d'affaires actuel et une croissance annuelle à deux chiffres) ;
- Introduction des processus d'Agilité et de Design Thinking dans les équipes marketing, produits et développement IT, en favorisant l'utilisation du travail collaboratif ;
- Réalisation et présentations d'Immotour et d'Immotour for Property Developers (promoteurs immobiliers), roadshows annuels d'Immoweb dans plusieurs villes, auquel participent plusieurs centaines d'agents immobiliers et de promoteurs ;
- Coaching des équipes.

## **PRODUPRESS**

**09/2010 – 01/2013**

### **Rôle : CMO**

#### **Tâches et principales réalisations :**

- Redynamisation des marques de magazines automobiles du groupe dans un monde digital en forte croissance ;
- Digitalisation des magazines : sites web, marketing, vidéo et création de partenariats stratégiques ;
- Organisation de salons : Salon de l'Auto (Autosalon), rallye des jeunes-ancêtres, événements presse ;
- Actions ciblées pour maintenir les abonnements à un niveau élevé, en limitant l'érosion de la version papier des magazines.

## **BELGACOM SKYNET - PROXIMUS**

**08/1998 – 05/2007**

### **Rôle : Head of Strategy & Business Development**

#### **Tâches et principales réalisations :**

- Program Management du lancement du premier accès gratuit à Internet en Belgique (SwinG.be) : plan stratégique et financier, gestion complète du projet, communication interne et externe (partenariat stratégique avec RTL et Le Soir), mise sur le marché.
- Acquisition et intégration des entreprises Just4You et Just for Business ;
- Collaboration avec la RTBF pour le lancement de la diffusion du JT sur Internet : aspects juridiques et techniques, gestion de projet, campagne de lancement ;
- Project Management de la joint-venture entre Proximus et Skynet pour la création d'un portail de contenu et de services, exploité par Yahoo ;
- Établissement du plan stratégique de Skynet.

## **EXELL**

**02/1995 – 07/1998**

### **Rôle : CMO**



✉ [Support@asfalys.be](mailto:Support@asfalys.be)

📍 Esplanade 1, 1020 Bruxelles  
2ème étage  
L. 210b-211

☎ +32 (0) 2 523 48 82

🌐 [www.asfalys.be](http://www.asfalys.be)

Tâches et principales réalisations :

- Campagnes marketing et communication ;
- Analyses de marché ;
- Optimisation des processus digitaux permettant de diviser par 5 le temps de production des catalogues publicitaires ;
- Ouverture de 11 magasins dans toute la Belgique.

**ASG INSURANCES**

**01/1992 – 01/1995**

**Rôle : Business and IT Analyst**

Tâches et principales réalisations :

- Digitalisation complète du système de calcul des réserves mathématiques légales.



✉ [Support@asfalys.be](mailto:Support@asfalys.be)

📍 Esplanade 1, 1020 Bruxelles  
2ème étage  
L. 210b-211

☎ +32 (0) 2 523 48 82

🌐 [www.asfalys.be](http://www.asfalys.be)