

THIBAUD MALANGE

Professionnel orienté résultats, alliant excellence opérationnelle, esprit d'équipe et sens du service. Spécialisé en gestion, marketing et expérience client, avec une forte aisance relationnelle. Expérience internationale (Nantes, Londres, New York) et en événementiel sportif (6 Nations féminin, Semi-Marathon de Londres). 4 ans chez le leader du football indoor à New York et Montréal.

+33 6 73 74 02 66

1 La Chataigneraie

Argentré-du-Plessis 35370

thibaud.malange@outlook.fr

www.linkedin.com/in/thibaudmalange/

Permis B



FORMATION

2018-21

International Sport Management Bachelor

AMOS Sport Business School

09/20-12/20

Fall Semester Exchange Certificate

PACE University, New York City, USA

LANGUES

- **Français** : Natif
- **Anglais** : Courant
- **Portugais** : Intermédiaire

COMPÉTENCES

- Stratégie marketing
- Analyse de données
- Campagnes publicitaires
- SEO et SEM
- Google Display Ads
- Google Search Ads
- Réseaux sociaux
- Vente B2B/B2C
- Gestion de projets
- Gestion d'équipe
- Expérience client

INTÉRÊTS

- Sport
- Voyages
- Technologie
- Photographie

RÉFÉRENCES

Disponibles sur demande

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

DIRECTEUR DE CENTRE

SOCCEROOF / 2021- 2024 / NEW YORK CITY

Août 2021 - Sept 2023 (Long Island City, Queens) / Sept 2023 - Déc 2024 (New Rochelle, Westchester)

DIRECTEUR DE CENTRE ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Pilotage de l'ouverture et gestion complète de deux centres (CA > 1,5M\$ chacun) : supervision des ventes, du marketing, de la maintenance et des opérations quotidiennes
- Élaboration et mise en œuvre de stratégies de vente et d'expérience client, en collaboration avec le département marketing pour la création de campagnes multicanal ciblées (programmes jeunesse, location de terrains, offres spéciales, etc.)
- Développement structurel et opérationnel des centres : agrandissement des installations et amélioration continue de l'expérience client (note Google Maps : 4,9/5)
- Management et formation d'une équipe de 10+ collaborateurs, assurant un haut niveau de satisfaction et un service client exemplaire
- Développement et lancement de la stratégie "Pickup" : ciblage des clients isolés pour créer des sessions collectives sur-mesure (10% du revenu mensuel de chaque centre)
- Digitalisation intégrale du parcours client : mise en ligne des réservations, réduction des annulations (hausse de 20% du panier moyen)

RESPONSABLE DE LA COMMUNICATION LINKEDIN DE L'ENTREPRISE

- Création de contenu stratégique, animation de la communauté, valorisation des événements et de la marque employeur
- Renforcement de l'image de marque auprès d'une audience ciblée et qualifiée

STAGIAIRE - DÉVELOPPEMENT DE CENTRE

SOCCEROOF / 01/21 - 04/21 / NEW YORK CITY

- Gestion quotidienne des infrastructures avec un focus sur l'efficacité opérationnelle
- Support administratif aux équipes managériales : gestion des emails, organisation de réunions, coordination logistique
- Promotion active et vente ciblée du programme de classes pour jeunes (>90% de renouvellement)
- Analyse de données scolaires locales pour identifier des opportunités de développement et proposer des actions concrètes d'expansion (Programmes after-school, partenariats...)
- Veille concurrentielle pour l'organisation d'événements et la planification d'activités.
- Accueil et gestion des relations clients.
- Conception et déploiement d'une stratégie marketing pour les camps d'été, générant visibilité et inscriptions (30 participants/semaine)
- Création et gestion d'une stratégie de communication digitale autour du Teqball à New York, avec une forte présence sur les réseaux sociaux.
- Lancement et animation du compte Instagram (450 abonnés) incluant la planification d'un événement découverte (20 participants)
- Développement technique d'un système de replay vidéo pour les matchs internes, visant à enrichir l'expérience utilisateur et faciliter l'analyse des performances.