



Olivier Guitton

Product Manager

Associer valeur utilisateur et rentabilité
Identifier des axes de croissance
Construire en équipe des produits utilisés

Atteignons l'intelligence produit

- Email
olivier.guitton@outlook.com
- CV en ligne
www.olivierguitton.com
- Téléphone
06 63 98 84 61
- Adresse
6 rue André Baugé
44000 Nantes
- www.linkedin.com/in/olivierguitton

Compétences informatiques

- Studio 3T
Requêtage
- Transact SQL
Requêtage
- Postman
Test d'API
- Power BI
Analyse - Dashboard - Data-informed
- Figma
Maquettage
- Miro
Espace de travail numérique

Compétences métiers

- Anglais
Compétences professionnelles
- Produit
Vision - Stratégie - Discovery - Delivery -
Coût - Rentabilité - Quick-wins
- Intelligence économique
Veille - Benchmark - Scénarii des possibles -
Réseaux des acteurs
- Test logiciel
Impact - Criticité - Cahier et suite de tests
- Processus
Cartographie - Systémie

Centres d'intérêt

- Grands singes
- Bricolage
- Hands-on : expérimenter, tester et itérer

Expériences

Depuis 2014 Bouguenais (44)



Product Manager
Vecteur Plus

<> Concevoir un produit lié à la détection et qualification de leads privés

<> Déployer un produit dédié aux sociétés, accès en temps réel et intégré à nos autres produits via API

<> Restructurer le produit de gestion des zones géographiques

<> Centraliser les produits dédiés au traitement tel des leads au niveau BU (FR/NL/BE)

<> Améliorer le volume de sociétés sur les leads

2009-2014 Bouguenais (44)



OPS - Service
Intelligence
Marché
Vecteur Plus

<> Automatiser la production des tendances de marchés

Co-concevoir, développer et optimiser les produits B2B (SaaS) axés sur la détection et la qualification de leads commerciaux pour nos clients

- Identifier, **cartographier** et (re)modéliser les **processus** afin de réduire les **coûts** internes et maximiser la **rentabilité des produits**
- Co-construire en équipe la vision, la **stratégie** et les **objectifs** des produits
- Porter une **vision** claire et compréhensible des produits
- Cadencer et ajuster en continu la **roadmap** prenant en compte les **contraintes** de la BU Europe et du groupe InfoPro Digital
- Conduire des activités de **discovery** (pivot / stop / go-no go), de **delivery** minimisant les **risques** et **maximisant** l'efficacité du développement
- Assurer le rôle de product owner avec gestion du backlog, **dépendances**, **priorisation** par la valeur apportée (**impact interne / clients**)
- Faire vivre les **backlogs** des différents produits
- Réaliser des **entretiens clients** pour mieux identifier les problèmes
- Identifier leviers et opportunités pour le **développement commercial** : up-sell, fidélisation et acquisition de nouveaux clients
- Auditer, processor et **simplifier** les systèmes
- Créer et diffuser : cadrage, veille, maquettes, **benchmark**, concurrents
- Unifier les chiffres clés et les **indicateurs** de performances des produits

• Impact **interne** : **Automatisation** de tâches manuelles. Focalisation sur l'**expérience utilisateur**. Baisse du temps de qualification engendrant une **réduction de 40%** de l'effectif nécessaire (-6 ETP)

• Impact **clients** : **20%** de projets livrés **en plus** et **frâicheur** des leads accrue

• Impact **interne** : **Réduction de 95%** du temps de création et vérification de sociétés sur un lead, économisant **2 minutes** par vérification (-1 ETP)

• Impact **clients** : Accès à des données sociétés à jour, réduction des doublons améliorant la **fiabilité** des données pour les clients, **diminution** du taux de retour clients suite à des **anomalies**

• Impact **interne** : Nouveau process de gestion des données géographiques, améliorant l'**efficacité interne** sur l'identification de doublons de leads

• Impact **clients** : **5%** de doublon en - livrés. Meilleure précision géographique

• Impact **interne** : **Simplification** de la maintenance par les développeurs et **réduction de la dette** technique. Optimisation de la sécurité

• Impact **clients** : **Diminution** des problèmes et retards de restitution des leads de **90%** chez Vecteur Plus

• Impact **clients** : **Augmentation** de la complétude d'intervenants techniques de plus **10%**, engendrant une diminution du **churn** de **5%** sur un des produits

- Mettre en place de nouveaux outils pour soutenir l'innovation et l'**amélioration continue** au sein du service intelligence marché
- Soutenir les **commerciaux** sur les avant-ventes

- **Coordonner et faciliter** la production au sein du service études
- **Automatiser** et mettre à jour les processus de production

• Impact **interne** : **Diminution** du temps de production par un chargé d'études sur une mise à jour de tendances. Passage de 7h à 2h (**réduction du coût de prod par 3, rentabilité accrue**). Autonomisation des chargés d'études

Formations professionnelles et universitaires



DataScientest

Marketing Digital & Data

02/2025 - 08/2025 : cours du soir/midi à distance



DThinking

Product designer

05/2024 - 09/2024 : cours du soir/midi à distance



IUT de Tours

Licence : Management de l'information dans les organisations (ManInfo)

2006 - 2007



Académie de Nantes

Baccalauréat : Littéraire

2004



Scrum life

Deviens meilleur leader agile

03/2024 - 03/2025 : cours du soir/midi à distance



Icomtec - Poitiers

Master : Intelligence économique et communication stratégique (IECS)

2007 - 2009



IUT de Nancy

DU : Gestion de l'information (GIDO)

2004 - 2006

Certifications



Scrum.org

Professional Scrum Product Owner I et II
Professional Scrum Master I et II
Professional Scrum with Kanban
Professional Agile Leadership - EBM



ISTQB

Certified Tester Foundation Level (CTFL)
Certified Tester Foundation Level Agile Tester (CTFL-AT)