Guillaume Menut

Contact

Guillaume Menut

gu.menut@gmail.com

06 35 46 62 99

69003 Lyon

RQTH sans besoin d'aménagement

Langues

Anglais : C1

Français : langue maternelle

Profil

Product Owner / Chef de produit digital - Pilotage produit

Diplômé d'une Grande École de commerce, j'ai développé une expérience entrepreneuriale et opérationnelle en pilotage de projets numériques et en gestion de produit. Fondateur de Dexcity, plateforme de débat vidéo en direct, j'en ai assuré le cadrage produit, la priorisation des fonctionnalités, la coordination des prestataires, les arbitrages budgétaires, les tests utilisateurs et le lancement.
Je souhaite aujourd'hui mettre cette expérience au service d'un grand groupe à un poste de Product Owner, chef de produit digital ou chef de projet numérique, notamment à l'interface entre équipes métiers et techniques. Je reste également ouvert à des fonctions connexes de coordination, de déploiement et de pilotage fonctionnel cohérentes avec mon parcours.

Compétences

• Cadrage produit, définition du MVP et priorisation des fonctionnalités
• Construction et pilotage de la roadmap produit
• Recueil des besoins et formalisation des spécifications fonctionnelles
• Coordination des équipes métiers, techniques et des prestataires
• Organisation de tests utilisateurs et amélioration de l'expérience utilisateur

• Pilotage du déploiement et du lancement desolutions numériques
• Suivibudgétaire, planification et arbitrage des ressources

Expérience professionnelle

Fondateur

de oct. 2023 à ce jour

Dexcity, Lyon

- Conception et pilotage du développement d'une plateforme numérique (vision produit, roadmap, MVP)
- Coordination d'intervenants techniques et fonctionnels en développement, design et modération
- Structuration du modèle économique (abonnement, monétisation, publicité)
- Gestion budgétaire et arbitrage des ressources
- Développement de partenariats et démarches de financement auprès d'investisseurs privés
- Pilotage du lancement (landing page, tests utilisateurs, stratégie demisesur le marché)
- Suivi des enjeux d'expérience utilisateur, de rétention et d'évolution fonctionnelle de la plateforme

Responsable commercial

de mars 2022àmai2023

Handiagora, Lyon

- Développement de partenariats avec des entreprises recruteuses
- Coordination des relations entre entreprises et candidats
- Contribution au développement commercial de l'activité
- Organisation et pilotage d'événements de recrutement
- Recueil des besoins des entreprises partenaires et proposition de solutions de recrutement adaptées
- Suivi opérationnel des échanges et contribution à la fidélisation des partenaires

Community manager freelance — de janv. 2020 à févr. 2022
Lyon

- Gestion et modération de communautés en ligne (Discord, réseaux sociaux)
- Accompagnement des utilisateurs et gestion de situations sensibles
- Promotion de contenus et animation de réseaux
- Intervention sur plusieurs communautés à forte activité

Consultant en recrutement — de oct. 2019 à nov. 2019
Robert Half, Lyon

- Développement d'un portefeuille clients
- Conduite d’entretiens avec les candidats
- Suivi des missions et de l’intégration des candidats

Account Manager — de oct. 2016 à oct. 2019
Copiver, Paris

- Gestion et fidélisation d’un portefeuille clients B2B
- Analyse des besoins clients et proposition de solutions adaptées
- Suivi de projets d’impression numérique, reprographie, routage et supports de communication
- Coordination entre clients, équipes de production et interlocuteurs techniques
- Planification des demandes, suivi des délais et traitement des urgences opérationnelles
- Résolution des problématiques de production, de qualité ou de livraison
- Contribution à l’amélioration de la qualité de service et de la satisfaction client

Formation

Master Grande École — de 2014 à 2016
ESC Reims / NEOMA Business School, Reims

Licence en sciences humaines — de 2010 à 2013
Université Jean Moulin Lyon 3, Lyon

Certifications linguistiques

Cambridge Certificate in Advanced English — 2011

TOEFL iBT : 105/120 — 2017