

Ruben Uzan - CEO, Sales & Marketing Trainer, Trainer of trainers

+33(0)6 500 65 500 | ruben@face2facemarketing.eu | 58 rue de Malte, 75011 Paris, France

Curious, empathic and enthusiastic

- Thinks like a man of action, acts like a man of thought
- Thinks outside of the box
- Thrives connecting people and in international environments
- Improves group dynamics by vision sharing and through humour and high energy

Skilled for human relations building

- Fluent speaker of French, English, Spanish, Hebrew, Danish, German and Russian beginner
- NLP & Hypnosis Master Practitioner, trained in Enneagram, DISC, MBTI and Systemics
- M.A. in Marketing & Communications [CELSA - Paris Sorbonne University - France]

15 years of work experience across 3 continents

Since 2018] CEO & Trainer Face to Face Marketing E.U. - Trade show R.O.I. optimization

- Training companies exhibiting at trade shows to improve their R.O.I.
- Training trainers in online training pedagogy
- Training salesperson in sales, behaviour and management for retail shops
- Identifying business opportunities, developing marketing strategies & partnerships, managing administration, finance, freelance related work and customer relations

[Some results]

- Suez +300 % leads acquired / to same show previous years
- Lions : 900 % lead acquisition equivalent in yearly sales / 4 days show
- GetFluence +500 % leads acquired / to same show previous years
- Price of best exhibitor in New Delhi for 1to1Progress in 2020
- Trainees trained won competition for best salespersons in Feb/Mars 2021

2017] RIG Fellow in Global Leadership for the American Joint Distribution Committee

- Designed the 1st global community builders conference in Ukraine
- Recruited social start-ups for the Beehive, the 1st Israeli social impact incubator
- Shadowed a fundraising team across the USA
- Created, planned & organized a 3 days community building retreat for 110 people

[Some results] 100 % satisfaction rate, 10 % new members acquired

Since 2015] Co-founder of Coefficient Directeur - Consulting in Marketing & Sales

- Created, sold and facilitated Marketing & Sales workshops for product launches and branding overhaul

[Some results] Thales: 1/2 billion € in sales 3 months after workshop for product launch

2014] Post-Election Special Advisor to the Mayor of Livry-Gargan

- Developed an innovative road map for city planning focused on 3 points: sustainable development, new technologies, and citizens' engagement
- (Re)created historical neighborhoods (Roman, Medieval and Industrial eras)
- Initiated the reorganization of municipality services (1159 employees)

[Some results] Mayor re-elected with 61,11 % of votes on first round

[FR] 2013] Freelance consultant in Digital Marketing for entrepreneurs and SMBs
[Some results] +350 % of followers on Facebook + 30 % in sales for Aurore Limmois

[FR] 2011-2012] French speaking Media Consultant for The Israel Project (TIP)

- Wrote and adapted press releases, articles and op-ed from English to French
- Managed logistics for the former Israeli ambassador's visit to Paris (Meir Rosen)

[Some results] 52 press releases led to articles in Le Monde, Libération, France 24

[IS] 2010-2011] Government Fellow at the Israeli Ministry of Public Security

- Wrote a Crime Prevention Handbook blending sociology theories of crime and a benchmark of international practices off

[Some results] Handbook serves as reference guide for the Ministry

[IS] 2010-2011] Research Assistant for Dr Michael Tanchum at the Shalem Center

- Monitored weak signals in the Sahel French press about AQMI activities in the region

[Some results] Research paper published in the Israel Journal of Foreign Affairs

[FR] 2006-2010] Deputy Director of Cabinet of the Mayor of Livry-Gargan

- Managed Public Relations and crisis with citizens, local organizations and the press.
- Organized 87 events for between 10 to 5 000 attending, taking care of protocol and logistics
- Supervised local newspapers and websites and ran monthly press conferences.
- Wrote speeches and memos for the Mayor (on average 50 per year)

[Some results] Landslide victory in the 2008 elections: 63,58 %, + 9 % vs 2001 (54,67%)

[IS] 2005] Holiday Resort Animator at the Club Med of the Red Sea
[Some results] Was offered the position of the person responsible for the Mini-Club (for kids)

[FR] 2004-2005] Perfume salesperson at Galeries Lafayette Department Store
[Some results] +10 % on perfume sales

[FR] 2003-2004] New Business Assistant then Account Manager Young & Rubicam

- Composed case studies to answer public bid offers
- Business intelligence: identified and qualified contacts and opportunities
- Managed logistics for creating radio, press and TV ad campaigns for *Actimel* et *Gervais aux fruits*

[Some results] Client accounts won: Madrange €2 million, €20 million Telecom Italia

**Ruben Uzan - Chef d'entreprise, Formateur et Consultant en Marketing & Vente,
Formateur de formateurs**

+33(0)6 500 65 500 | ruben@face2facemarketing.eu | 58 rue de Malte, 75011 Paris, France

Curieux, empathique et enthousiaste

- Pense en homme d'action, agit en homme de pensée
- S'épanouit dans des environnements internationaux et au contact du public
- Améliore les dynamiques de groupe, partage vision, humour et énergie
- Créatif et impertinent, DISC jaune, Ennéagramme type 6, ENTJ

Compétences relationnelles

- Bilingue Anglais, Espagnol et Hébreu courant, débutant en Danois, Allemand et Russe
- Maître praticien en PNI, Hypnose, formé à l'Ennéagramme, DISC, MBTI et à la Systémique
- Master en Marketing & Communications [CELSA - Paris Sorbonne Université]

15 ans d'expérience sur 3 continents

 **Depuis 2018] PDG & Formateur Face to Face Marketing Europe - Optimisation de la performance commerciale sur salon**

- Forme les sociétés qui exposent sur les salons pour améliorer leur R.O.I.
- Forme les formateurs à la pédagogie en distanciel
- Forme les équipes commerciales de magasins à la vente, au *comportemental* et au management
- Identifie les opportunités d'affaires, développe les stratégies marketings et les partenariats, gère l'administration, les finances, les freelances et les relations clientèle

[Quelques résultats]

- Suez +300 % leads / par rapport au même salon à N-1
- Lions : leads représentants 900 % du C.A. annuel / en 4 jours de salon
- GetFluence +500 % leads / par rapport au même salon à N-1
- Prix du meilleur exposant à New Delhi pour 1to1Progress en 2020
- Participants remportent le prix du meilleur vendeur en Feb/Mars 2021

 **2017] RIG Fellow in Global Leadership pour l'American Joint Distribution Committee**

- Désigne le 1er salon/conférence au monde sur le community building en Ukraine
- Recrute start-ups de l'économie sociale pour Beehive, le 1st incubateur israélien orienté *social impact*
- Suit une équipe de fundraisers en campagne de levée de fond à travers les Etats Unis
- Crée, planifie et gère 3 jours de team building/formation pour 110 personnes

[Quelques résultats] 100 % taux de satisfaction, 10 % de'inscrits deviennent membres

 **Since 2015] PDG Coefficient Directeur - Conseil et formation en Marketing & Vente**

- Crée, vend et anime des ateliers/formations Marketing & Vente pour lancement de produit et rebranding

[Quelques résultats] Thales: 1/2 milliard d'€ de vente 3 mois après l'atelier

 **2014] Chargé de mission pour la stratégie et l'innovation Ville de Livry-Gargan**

- Développe un plan de route innovant pour la ville focalisé sur 3 points : développement durable, nouvelles technologies, et engagement citoyen

- (Re)créé les quartiers historiques (ère Romaine, Médiévale and Industrielle)
- Planifie la réorganisation des services municipaux (1159 employees)

[Quelques résultats] Maire réélu en 2020 avec 61,11 % des voix au 1er tour

[FR] 2013] Consultant freelance en marketing digital pour PME et autoentrepreneurs

[Quelques résultats] +350 % of followers on Facebook + 30 % in sales for Aurore Limmois

[FR] 2011-2012] French speaking Media Consultant for The Israel Project (TIP)

- Écrit et adapte des dépêches, articles et éditos de l'anglais vers le français
- Gère la logistique pour la visite de l'ancien ambassadeur israélien à Paris (Meir Rosen)

[Quelques résultats] 52 dépêches résultent en articles dans Le Monde, Libération, France 24

[EG] 2010-2011] Government Fellow au Ministère de la Sécurité Publique

- Écrit un guide de la prévention de la délinquance mixant sociologie et comparatif des pratiques internationales

[Quelques résultats] Guide sert de référence au sein du Ministère

[EG] 2010-2011] Assistant de recherche pour Dr Michael Tanchum au Shalem Center

- Surveillance de signaux faibles d'AQMI dans la presse du Sahel

[Quelques résultats] Article publié dans le Israel Journal of Foreign Affairs

[FR] 2006-2010] Deputy Director of Cabinet of the Mayor of Livry-Gargan

- Géré les relations publiques et les situations de crise avec les citoyens, les organisations locales et la presse
- Organisé 87 événements de 10 à 5 000 personnes, protocole officiel inclus
- Supervisé le journal municipal et le site web de la ville et les conférences de presse
- Rédigé discours et mémos pour le Maire (50 aine par an)

[Quelques résultats] Victoire au 1er tour en 2008 : 63,58 %, + 9 % vs 2001 (54,67%)

[EG] 2005] Animateur (G.O.) au Club Med sur la Mer Rouge

[Quelques résultats] Promotion offerte en tant que responsable du Mini-Club (enfants)

[FR] 2004-2005] Vendeur de parfum au BHV (Groupe Galeries Lafayette)

[Quelques résultats] +10 % par rapport aux objectifs de vente fixés

[FR] 2003-2004] Assistant Dir. du développement puis Commercial Young & Rubicam

- Réalisé les cas d'études présentés lors des compétitions d'agence
- Business intelligence: identifié et qualifié les opportunités de développement clientèle
- Managé la logistique et la relation client pour les créations de campagne radio, press et TV pour Actimel et Gervais aux fruits

[Quelques résultats] Client gagnés: Madrange 2 million €, Telecom Italia 20 million €