

Philippe JEAN-BAPTISTE



Enseignant-praticien (Marketing, Stratégie, IA)

Doctorant, LEST UMR 7317 (CNRS & Aix-Marseille Université)

Expert métier opérationnel en stratégie, marketing et transformation digitale des organisations avec adossement solide à la recherche (LEST-CNRS).

Interventions du Bachelor au Master, cycle Ingénieur et Mastère Spécialisé, avec une pédagogie active fondée sur des cas, des ateliers et des outils numériques.

Points forts : transposition opérationnelle immédiate pour l'alternance et les parcours professionnalisants, avec une intégration structurée des enjeux liés à l'IA.

EDUCATION¹

- **Doctorat en Sciences de Gestion** (en cours, soutenance prévue 2026) – LEST – CNRS / Aix-Marseille Université, France
Sous la direction de Amandine PASCAL (Professeure des universités) et de Lise GASTALDI (Maîtresse de conférences).
- **Master en Intelligence Artificielle**, 2024 – Mention Très Bien – Institut Mines-Télécom, Paris, France
- **Master of Public Administration (MPA)**, 2023 – Mention Très Bien – IPAG – UBO, Brest, France
- **Master en Géopolitique et Prospective**, 2022 – Mention Bien – IRIS Sup, Paris, France
- **Master en Marketing Digital**, 2018 – Mention Très Bien, Major de promotion (rang #1) – ISEFAC, Paris, France
- **MBA**, 2017 – Mention Très Bien, Major de promotion (rang #1) – IAE Paris, France
- **Master en économie**, 2017 – Mention Très Bien, Major de promotion (rang #1) – Université Paris 1 Sorbonne, France
- **Global Executive MBA**, 2016 – Mention TB, Major de promotion (rang #1) – IFG / Georgetown University, Washington DC
- **Master en Ingénierie Commerciale**, 1996 – ISEG Paris, France.
- **Formation continue : 100+ certifications²** en IA, stratégie & leadership du MITx, HarvardX, HEC Paris, ESSEC, Stanford...

ENSEIGNEMENT

Établissements (sélection) & matières enseignées avec portfolio de cours³

- *Marketing opérationnel & Plan d'Actions Commerciales*
- *Stratégie des organisations & management des risques*
- *Géopolitique & DDRS, veille de l'écosystème d'affaires*
- *Management des SI / transformation digitale et IA*
- *Management interculturel*
- *Négociation efficace des ventes*

Quelques établissements de référence et un lien vers le catalogue complet : [\[Catalogue des cours – Aperçu par domaines\]](#)

- **CESI Aix-en-Provence** (BTS, Bachelor, Master, Ingénieur, MS) — Management des SI ; Géopolitique & DDRS ; Lobbying.
- **EURIDIS Aix-en-Provence** (Master) — Marketing opérationnel ; Plan d'Actions Commerciales (PAC) ; Négociation.
- **ESPI Marseille** (Bachelor, Master) — Stratégie et solutions immobilières, Outils d'analyse économique.
- Interventions en **executive education** : Design Thinking, Team Building, Management, Gestion de projet, Entrepreneuriat...

Preuves d'impact (quelques extraits d'évaluations)

Modules évalués avec 94,7 % de satisfaction globale (n=290, 2021-2025) – 4,7/5 contenu ; 4,7/5 formateur [\[accès aux évaluations\]](#)

PUBLICATIONS & COMMUNICATIONS⁴

Études de cas

Plusieurs études de cas utilisées en Bachelor, Master, MBA/Ingénieur et formation continue [\[accès aux études de cas\]](#) :

L'une d'entre elles a obtenu le [premier accessit du Prix AIM @ CCMP 2024](#)

- *TotalEnergies Mozambique — Géopolitique, DDRS (2025)*
- *NovaBank — Conduite du changement & IAG (2025)*
- *TotalEnergies Afghanistan — Management des risques (2025)*
- *TechFusion — Cybersécurité, IA et gestion des SI (2025)*
- *SoftInnov — Risques d'un projet IT international (2025)*
- *Software SAS — Management stratégique (2022)*

Livres

- *Créer son e-commerce*, 5^{ème} édition, **Nathan**, 2024 (avec O. Andrieu et al.)
- *Les fiches outils de la création d'entreprise*, **Eyrolles**, 2015 (Auteur contributeur)
- *Développer son activité e-commerce* (2^{ème} édition.), **Les Échos**, 2012 (co-auteur)
- *Le marketing on line : guide pratique et juridique*, **Eyrolles**, 2007 (Prix FNAC/DCF)

Articles de revues & Chapitres d'ouvrages de conférence (évalués par des pairs)

- Chapitre – **Springer LNNS (Scopus) | IFKAD25 Knowledge Insights | Redefining Middle Management: How Generative AI Reshapes Roles & Competencies** (2025, à paraître). ([Série SCLImago 2024 : Q4, SJR 0.166; H-index 48](#))
- "L'IA en action – Voir comme une machine", **Management & Datascience**, 2025
- "Intelligence biologique vs IA : ce que les machines ne savent ...", **Management & Datascience**, 2025
- "IA générative : La révolution était empêchée", **Management & Datascience**, 2025

Communications de conférences récentes

- **AMCIS 2025** – "Transformations in the Roles and Skills of Middle Managers in the Era of Generative AI"
- **ISPIM 2025** – "GAI and Middle Managers: Bottom-Up Innovation & Organizational Tensions ..."
- **AIMS 2025** – "L'IAG : une ressource stratégique pour réinventer les rôles managériaux au 21^e siècle"
- **AIM 2025** – "Transformations des compétences des managers intermédiaires à l'ère des IAG..."

Philippe JEAN-BAPTISTE

Stratège IA (Intelligence Artificielle) & Consultant en Redressement d'entreprise et Transformation digitale

Parcours hybride dirigeant-consultant : direction marketing et digitale, direction de business unit puis direction générale ; aujourd'hui conseil senior en transformation (stratégie, digitalisation, redressement d'entreprises).

Paris • New-York • Mobilité mondiale



PROFIL EXÉCUTIF

Leader multi-secteurs (25 ans) : pilotage de P&L jusqu'à 60 M€ et marge à deux chiffres, grâce à des plans de redressement appuyés par l'IA, à post-merger integration → intégration post-acquisition (PMI) et à des stratégies go-to-market (GTM) digitales, en contexte international et avec un average handling time (AHT) avéré.

COMPÉTENCES CLÉS

Redressement et restructuration d'entreprises | P&L Management à 60 M€ | Intégration M&A | Stratégie digitale & IA | Leadership international (UE/États-Unis) | Marketing de croissance et e-commerce | Gestion du changement et changement de culture | Gestion des parties prenantes au sein du conseil d'administration et de la direction.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Top & Win Consulting – Managing Partner

Paris, Marseille, Perpignan | Jan. 2021 – Présent (*Premier passage 2015–2017*)

Stratégie, Consultant GTM et redressement piloté par l'IA, Mené 8 projets – 12 M€ de budgets clients cumulés, ROI moyen +25 %, Dans les organismes publics, les pharmacies, les technologies médicales et les entreprises régionales

- +133 % EU leads en 6 mois – Choose Paris Région.
- Ventes Digitales → 35 % CA Y1 – Horus Pharma.

Onedirect – Managing Director

Perpignan | Télécoms | €60 M | 200 personnes | Jan. 2018 – Déc. 2020

- Excellence opérationnelle (OpEX) -15 %.
- La clientèle est passée de 74 k à 81 k.
- Fusion de Onedirect Telecom avec Alliance Telecom, réduisant les coûts d'exploitation de -15 % et augmentant l'EBITDA de +4 pts.
- Ventes Web 5,5 M€ → 8,7 M€ (+58 %).
- Flux de travail automatisés réduisant AHT -20 %.

Top & Win Consulting – Managing Partner

Chicago, New-York | Jan. 2015 – Déc. 2017

Stratège numérique à Chicago, 6 projets dans le domaine des loisirs et du commerce de détail (2015–17).

- 30 k IG & 5 k TW fans – Brooklyn Boulders.
- Traffic Web (+7 k visites/m) – The Letterman Chicago.

ABIX (Exertis Group) – Business Unit Director

Neuilly-sur-Seine | IT Distribution | €6 M | 20 personnes | Jan. 2012 – Déc. 2014

- Redressement de -64 k€ à +170 k€ d'EBIT en 18 mois.
- Réduction des coûts logistiques -18 % en 9 mois.
- Augmentation du ROI marketing de -9 % à 73 %.
- Réalisé un chiffre d'affaires de 6 M€ → +14 % de CA.

Rôles antérieurs – Marketing & Digital Leadership

Olivetti, Atlog, Inmac-Wstore, Exertis | Jan. 1996 – Déc. 2011

1996–2011 : progression vers des postes de direction marketing et e-commerce ; structuration des fondamentaux P&L (compte d'exploitation) : moteurs de revenus, pricing, canaux, structure de coûts.

- Doublement de la base de clients 11k → 22k et rétention de 80% → 86% – Exertis CMO/CDO (2006–2011)
- CA de la BU à l'échelle de 61 M€ → 106 M€ et des PME de 29 M€ → 100 M€ – Inmac Marketing Manager (1997–2005)

LANGUES

- Français (langue maternelle – [CEFR C2](#)),
- Anglais (courant – [CEFR C2](#)).

BOARD & THOUGHT LEADERSHIP

- Auteur de 4 livres business, plusieurs fois primé
5^{ème} édition – *Créer son e-commerce*;
Marketing On Line (Prix FNAC/DCF).
- Articles évalués par des pairs³ dans AI & management.

HONORS

- Meilleur professeur IES Business School 2024
- [Premier accessit du Prix AIM @ CCMP 2024](#)
- [Toastmasters Champ 2016](#)
- Prix FNAC/DCF 2008

ACTIVITES ASSOCIATIVES

DynAMU – Président

Marseille / Aix-en-Provence | Association des 3.400 doctorants | 2023 – Présent