

# hubert kratiroff

hubert@kratiroff.com

06 80 43 29 05

28 boulevard d'Inkermann

92200 Neuilly



## Enseignements

### Principes pédagogiques

Former, communiquer et enseigner sont des passions qui s'appuient sur des connaissances et des expériences solides. Les interventions sont bâties sur un exposé théorique complet suivi de mises en application et d'exemples réels.

### Thèmes et matières enseignées

#### **WEB3, IA et innovation**

Évolutions du web, des métavers, des blockchains, des tokens et leurs utilisations dans les projets innovants d'entreprises.

#### **Digital Marketing et Marketing Moderne**

L'indispensable stratégie digitale de l'entreprise est développée et les outils du digital marketing sont classés, hiérarchisés et démontrés lors d'ateliers pratiques. Chaque cours se termine par une démonstration live d'un outil informatique (scrum, xCode, iOS app, data visualisation, FTP, CSS, CMS, emailing, enquête en ligne, shopify...)

#### **Chef de produit et les nouveaux métiers**

Suite logique de l'ouvrage « Fonction Chef de Produit », les fonctions et outils techniques du product management sont passés en revue, avec plus ou moins d'approfondissement en fonction de la cible. Les nouveaux métiers du marketing sont abordés sous l'angle de la transformation digitale et agile des entreprises et du martech.

#### **Création d'entreprise et startup**

La création d'entreprise expliquée pas à pas, tant dans les aspects personnels que stratégiques et opérationnels (agile, lean et scrum). Le cours se poursuit par la rédaction de business plan réels ou fictifs et les nécessaires entraînements de présentation. Les aspects « business model » et « business développement » sont particulièrement développés pendant ces sessions.

#### **Lean, Agile et Scrum**

Titulaire du PSM1,2 PAL, utilisateur des principes agiles depuis 1992 en informatique, puis dans l'industrie. Programme de formation sur le DesignThinking et le Scrum.

#### **Plan marketing et stratégie**

Conception et réalisation de plan marketing et de business plan. De la démarche marketing aux livrables, toutes les étapes de la fabrication du plan marketing sont étudiées et mises en application.

### Étude de cas

Les études de cas sont devenues très tôt une spécialité : premier dépôt de cas à la CCMP en 1995 avec ProBéton et les batteries. Depuis, plus de 100 cas ont été produits pour des écoles, des entreprises, des cabinets de recrutement, des collectives. Ces cas couvrent tous les domaines du management et tous les secteurs économiques. Ils donnent aux apprenants l'occasion de confronter l'enseignement à la vie réelle des marchés. Aujourd'hui le relais est pris par Use-Case-Lab.com

## **Conférences**

NoLimit, DigitalMindset, #NewWorld, StartUplng, HybridWorks, DigitalJobs, HtoH, AgilityScrum, AI 4 ALL, no-IAtrophie...

## **Carrière**

20 ans d'expérience en marketing des produits de grande consommation, en marketing de service, en marketing industriel et en consulting.

- chef de produits, puis chef de marché sur les produits de grande consommation (Glaxo-Beecham-Smithkline, hygiène-beauté, cosmétique et produits OTC),
- directeur marketing (Banque Populaire),
- directeur marketing-vente Europe dans l'industrie (Bekaert),
- directeur marketing de Geyer (Limonaderie Lorina),
- fondateur et directeur pendant 15 ans de Gesmedic (leader dans les logiciels de gestion du dossier patient par QRCode), entreprise cédée en 2012,
- Depuis 2012, consultant indépendant.

## **Références bibliographiques**

co-auteur de « #MDAZ : Marketing Digital de @ à genZ » Eyrolles (2024),

co-auteur de « Moderne Marketing » édition Dunod,

auteur de « consultant pour les nuls » édition First,

auteur de « Tableaux de bord du marketing » éditions Dunod,

auteur de « 10 cas de stratégie marketing des entreprises » éditions Organisation,

auteur de « Fonction chef de produit » aux éditions Dunod (7ème édition, traduit en espagnol et anglais, 27.000 ex),

co-auteur de « Pratique des études marketing » aux éditions Dunod,

co-auteur de « Comment augmenter vos ventes par le marketing direct » édition Dalian (18000 ex),

co-auteur de « CRM et Gestion de la relation client » aux éditions Lamy,

auteur et co-auteur de : « L'art de la vente », « L'art du marketing » aux éditions Strip

## **Références formation**

### **Programmes pour organismes de formation**

AGEFOS cycle management

FAFEA Formation au marketing pour les viticulteurs et agriculteurs,

Expert APM (Association Progrès Management, fondée par le MEDEF),

LRA, Magazine Stratégie, Fédération du Bâtiment., Demos, UJJEF, Comundi, Cegos, ICAD, UDA, LSA.

### **Programmes d'entreprises**

Microsoft, Zodiac, Cegetel, Alcyon (premier répartiteur vétérinaire), formation des chefs de produits l'Oréal, conception et animation des programmes Enjeux Vétérinaire (laboratoire MERCK, MSD Merial), AXA, Groupe Prévoir, Orange, SNCF, Safran, Oracle, formation au digital de Renault, Engie, CERBA, Groupama (GEM), Socotec (EM Lyon), formation au digital de 100% de Samsung France.

### **Directeur d'études marketing, digital et management**

Grenoble École de Management (responsable pédagogique de programmes marketing et digital en Executive Education),

EM-Paris et EM-Montréal (respectivement directeur et fondateur) 1994 à 2017,

ESCAIA (École Sup Coopération Agricole et Industries Alimentaires) 1998 à 2008,

EFAP, ICART (créateur, responsable pédagogique Master marketing digital) 1992 à 2015,

IMH (Institut du Mécénat Humanitaire filiale de AXA).

### **Professeur d'économie numérique**

HEC (MBA et Exced), CNAM, CEPRIM (MBA au MIP / IIM / ICSV / CNAM), ESP, ESLSCA, ISCOM, Sorbonne (Paris I, DESS de communication), EBS, Faculté Léonard de Vinci FCG (La Défense), École Polytechnique, MASTER XIT (Master Berkley + l'X sur l'innovation Technologie et Entreprenariat en anglais) , ENC (École Nationale de Commerce), Sup de Co Marrakech, GEM

(Grenoble École de Management et EXED), Badge Grande École Qualité des Services, Master MTI, Master DBS (Digital Business Strategy en anglais), Master MSIN de GEM/ENSIMAG, Master CyberSécurité de EBS/INSEEC, HEADN, master BigData de SUPdePUB/EBS, IAE Lyon School of Management (Manager des Systèmes d'Information).

### **Concepteur de MOOC**

FutureLearn (transformation digitale des services) 3ème édition 13000 apprenants au total.

Programme GEM de formation à distance.

Programme MyConnecting de formation.

Programme Safran et Renault de formation à distance.

Programme de Marketing Digital chez UDEMY.

### **Principaux clients**

Spa-maker, Evafine, Strip, Alcyon, Prévoir Assurance Vie, sociétés internationales d'avocats, Val de Seine Distribution, PMM, Groupe B, Zodiac, Orange, BazarChic, Oracle, Safran, L'Oréal, Microsoft, Laboratoire Merck, SFR, AXA, TalentSearch, Renault, SNCF, Berthillon, Samsung, Socotec, MyConnecting, Optic2000, CERBA, OPH, ENGIE, Groupama, LCL Interfimo, Ampersand, CERBA.

### **Formation**

- ESLSCA (option organisation des entreprises),
- Ashridge Management College (cycle MBA),
- CNAM Marketing Industriel (certificat DESS),
- PSM I (Professional Scrum Master) et PAL (Professional Agile Leadership) de Scrum.org
- MOOC : Coursera (6 « verified certificate »), edX (2 modules), Khan Academy (2 cours), LeWagon (2 modules Data Scientist), CodeCademy, CodeSchool (Xcode, Swift), OpenClassroom (Big Data, Python), HubSpot (Inbound Certified), Pendo (Product Management with AI).

### **Informations personnelles**

60 ans, marié, deux enfants

Golfeur (hcp 17 en 1985), tennisman (class 15/2 en 1980), skieur, joggeur, yogi, le tout avec modération mais détermination et constance.

Amateur d'art moderne (peinture et photographie), pianiste (lalecondepiano.com), œnologue (cycle de dégustation depuis 1989), amateur d'opéra (abonné de l'Opéra de Paris), technophile.