

Communiqué de presse

Dolist nomme Karim Zaidi au poste de directeur commercial

Karim Zaidi intègre Dolist, spécialiste Data & E-mail Marketing, en tant que directeur commercial. Son objectif : développer l'offre de stratégies digitales globales de la société et piloter son développement sur le marché.

Bordeaux, le 26 janvier 2015 – Pour affronter un marché en mutation et valoriser la récente évolution de son positionnement sur le Data Marketing, Dolist recrute un directeur commercial expérimenté.

Un esprit entrepreneur doublé d'une forte expérience digitale

39 ans, technophile et une maîtrise d'économétrie en poche, Karim Zaidi se construit depuis plus de 10 ans de solides références dans le secteur du marketing digital.

Après un début de carrière chez Hewlett Packard, Karim Zaidi a participé à la création d'une école de commerce en 2002. Directeur des opérations, cette expérience s'est notamment révélée riche côté management des équipes commerciales. Suite à la revente de cette société en 2005, devenue depuis un établissement public, il s'est concentré sur des entreprises œuvrant dans le webmarketing. Une orientation alliant ainsi son goût pour le challenge, les technologies et les secteurs dynamiques.

Après avoir appréhendé les milieux de la création de sites Internet et du référencement, Karim Zaidi entre en 2008 comme directeur commercial France et Angleterre chez NP6, éditeur de logiciels d'e-mail marketing et d'analyse de données, où il encadrera pendant 6 ans une équipe d'une dizaine de personnes.



Karim Zaidi devient le directeur commercial de Dolist

Développer le périmètre métier avec une offre digitale à 360°

Manager les équipes commerciales, optimiser le modèle économique, faire évoluer les offres... des missions stimulantes pour Karim Zaidi qui arrive donc chez Dolist en « terrain connu » de par sa connaissance du marché.

« *Dolist est un challenger sur son secteur avec de l'engagement dans ses gènes. Une société à taille humaine où le client est traité comme un individu et une entreprise agile capable de faire face aux mutations du marché* » affirme-t-il concernant ses motivations à rejoindre l'équipe.

Ses ambitions sont claires, à savoir « *utiliser l'expérience et l'historique de Dolist pour développer son périmètre métier ainsi que proposer une offre en stratégie digitale à 360°* », précisant pour conclure que « *le métier de routeur n'est qu'un axe dans la stratégie digitale qu'est capable d'affronter Dolist* ».

Comptant 8 recrutements depuis le début de l'année 2014, Dolist complète ainsi son équipe désormais constituée de 49 collaborateurs. Une évolution fortement orientée sur le développement des services de consulting digital et d'externalisation des réalisations des campagnes webmarketing en full service.

À propos de Dolist

Dolist, spécialiste de l'e-mail et du data marketing, propose des plateformes sécurisées d'envoi d'e-mails, de SMS et d'e-mails transactionnels ainsi que des services d'accompagnement et de conseils. L'objectif : fournir aux professionnels une gamme complète d'outils, de formations et de prestations afin de mener efficacement leurs opérations d'e-mail et de data marketing (collecte, automatisation, scoring, analytics, personnalisation temps réel...).

Contacts presse

Carine Lennuyeux, RP² Paris
carine.lennuyeux@rp-aucarre.com
06 84 10 73 02

Gaëlle Guillocheau, responsable communication
g.guillocheau@dolist.net
06 58 35 43 10