

RENÉ METAYER

DIRIGEANT REVENUS & CROISSANCE · OPÉRATIONS MULTISITES · MARKETING & VENTES À HAUTE PERFORMANCE · IA & AUTOMATISATION

Pompano Beach, FL, États-Unis | metayer@gmail.com | +1 609-551-8828 | renemetayer.com | linkedin.com/in/renemetayer

PROFIL DE DIRIGEANT

Dirigeant des revenus et de la croissance avec **plus de 15 ans** d'expérience, alliant **stratégie, leadership et exécution** pour développer des entreprises multisites axées sur la performance dans les secteurs de la santé, des services financiers, de l'immobilier et des services industriels B2B. J'opère au niveau du siège avec une responsabilité complète sur la stratégie de revenus, le P&L et la gestion budgétaire, l'exécution commerciale (go-to-market) et la performance des équipes — en générant de façon constante une croissance rentable à budget marketing maîtrisé. Adopteur précoce et opérationnel de l'IA, de l'automatisation et de la modélisation des données pour améliorer la conversion, l'efficacité et le ROI.

DOMAINES D'EXPERTISE

- Stratégie & Prévion des Revenus
- Stratégie Go-to-Market
- Marketing à la Performance (Google / Meta)
- CRM & Automatisation Marketing
- Gestion des Prestataires & Agences
- Responsabilité P&L & Budget
- Vente Consultative à Forte Valeur
- SEO & Référencement Local
- Attribution & Analyse d'Entonnoir
- Adoption de l'IA & Automatisation
- Opérations Multisites
- Génération de Demande & Leads
- Achat Média (TV / Presse)
- Management & Recrutement d'Équipes
- Modélisation de Données Appliquée

Directeur Marketing & Ventes

2023 – Présent

OneSolution® Dental Implant Centers · Friedman Dental Group® · Palm Beach Dental Specialists – Floride du Sud & Orlando

- Responsable de la stratégie de revenus, de croissance, de marketing et de ventes des lignes B2C, en collaboration directe avec la direction et les actionnaires sur **plus de 16 M\$ de chiffre d'affaires annuel**.
- Généré **plus de 2 M\$ de croissance annuelle à budget marketing constant**, avec des marges supérieures à 20 % par l'optimisation de la conversion et le levier opérationnel.
- Développé les opérations **de 5 à 8 sites**, en supervisant un portefeuille de dentisterie générale, de soins privés haut de gamme et de centres d'implants spécialisés.
- Pilote un **budget marketing de plus de 2 M\$** sur Google Ads, Meta, SEO, média payant, TV et presse — en dirigeant la création, le positionnement et les dispositifs de conversion.
- Recruté, formé et dirige les équipes internes de marketing, ventes et centre d'appels avec une gestion de la performance pilotée par indicateurs.
- Pilote les KPI de tout l'entonnoir (lead → rendez-vous → signature → production) avec rigueur de prévision et d'attribution.

Fondateur & Directeur Marketing — Conseil en Croissance & Marketing

2018 – 2023

Marketing Communications (Cabinet Indépendant)

- Conseillé des organisations B2B et B2C en stratégie de croissance, génération de demande, positionnement de marque et analytique, comme directeur de croissance à temps partagé auprès de fondateurs et dirigeants.
- Conçu des systèmes marketing de bout en bout (SEO, média payant, CRM, automatisation, optimisation de conversion).

Directeur Marketing (en parallèle)

2019 – 2023

Weichert, Realtors® City to Shore — Cape May, NJ

- Dirigé la stratégie marketing multi-agences, la gouvernance de marque et la génération de leads sur les canaux numériques et traditionnels sous standards centralisés.
- Conseillé la direction et formé les agents aux plateformes modernes, à la mesure et à l'exécution de campagnes.

Directeur Général (CEO)

2013 – 2018

Grupo Mimax SpA — Santiago, Chili

- Dirigé une entreprise nationale de services industriels B2B avec responsabilité complète du P&L, de la stratégie commerciale, du marketing, des ventes, des opérations et des relations grands comptes.
- Standardisé les processus, les contrôles et les indicateurs de performance pour soutenir une croissance maîtrisée et évolutive.

Spécialiste Ventes & Marketing

2010 – 2013

BancoEstado — Santiago, Chili

- Piloté des stratégies nationales de ventes et de service multicanal dans les services financiers B2B et B2C et les programmes d'entrepreneuriat.
- Amélioré l'expérience client et l'efficacité opérationnelle par l'automatisation et l'amélioration des processus.

PROJETS NOTABLES

Leads Under Control – FONDATEUR

Agence d'automatisation IA ; j'ai bâti un système d'IA propriétaire qui capte, qualifie et relance les prospects en autonomie par voix, SMS et e-mail. leadsundercontrol.com

SparkBNB – FONDATEUR

Place de marché reliant les hôtes de location courte durée à des agents d'entretien vérifiés – planification automatisée, tarification dynamique, paiements et un agent vocal IA. sparkbnb.com

Quant & Data Lab – CRÉATEUR

Plateforme quantitative appliquant des modèles de calibration, le machine learning et l'analyse par LLM, avec des décisions disciplinées axées sur les données et des contrôles de risque stricts.

TECHNOLOGIE & IA

IA & Données – Claude, OpenAI / GPT, orchestration de LLM, machine learning, modélisation de données & BI, RapidMiner, Python.

Automatisation & Développement – GoHighLevel, Zapier, Next.js, Supabase, Stripe, ElevenLabs, Twilio / Telnyx, Google Cloud.

Marketing & Analytique – Google Ads, GA4, Search Console, Profil d'Établissement, Meta Ads, SEO, Shopify / BigCommerce, WordPress, Klaviyo / Mailchimp, Excel / VBA, Canva.

FORMATION, CERTIFICATIONS & LANGUES

Master en Ingénierie d'Affaires & TI (MBE) –
Universidad de Chile

Licence en Administration des Affaires –
Universidad del Pacífico

Langues : Anglais (courant) · Espagnol (langue maternelle)

Marketing Digital – IAB Europe

Google Analytics Avancé – Google

eCommerce – EOI (Espagne) · **Apps Mobiles** – U.
Complutense de Madrid