

Le Groupe Actiplay renforce son top management et accroît son offensive commerciale

- Arrivée de **Dorothée Collignon** au poste de **Manager Exécutif**
- **Renforcement de l'équipe opérationnelle**
- **Lancement commercial de l'offre Conso.fr**

Le Groupe Actiplay (FR0011038348, ALACT), spécialisé dans le data marketing pour la conquête et l'engagement client, annonce le renforcement de son équipe et son offensive commerciale sur cette rentrée.

Après avoir réorganisé et recentré son offre depuis 2017, le Groupe Actiplay annonce l'arrivée de plusieurs nouveaux collaborateurs à des fonctions clés.

Renforcement du Management et des équipes opérationnelles :

Dans ce cadre, le Groupe annonce le recrutement de Dorothée Collignon au poste de Manager Exécutif, en charge du déploiement de l'offre commerciale et de l'organisation opérationnelle.

Agée de 42 ans, **Dorothée Collignon** a débuté sa carrière en tant que Responsable du marketing direct digital dans le Groupe Fnac-Eveil & Jeux à Paris pour ensuite prendre la direction des campagnes et médias du Groupe Pichet à Bordeaux.

« Nous sommes très heureux de l'arrivée récente de Dorothée Collignon dans notre Groupe à ce poste spécialement créé afin d'accompagner nos projets et notre équipe. Sa forte expérience et son expertise dans le marketing digital permettent d'apporter une dimension nouvelle à nos opérations et centre le client au cœur de nos actions » déclare **Julien Parrou-Duboscq, Fondateur et Président du Groupe Actiplay.**

Depuis sa profonde réorganisation décidée en 2017 et finalisée début 2018, le Groupe a parfaitement exécuté son plan stratégique et est désormais focalisé sur son activité de data marketing.

Le Groupe a également renforcé ces dernières semaines ses équipes commerciales et de diffusion des campagnes avec le recrutement de responsables Media et Grands Comptes.

Une offre commerciale renforcée grâce à l'offre Conso.fr :

Sur le plan commercial, Actiplay annonce avoir lancé de nouvelles offres de conquête de profils qualifiés de consommateurs, destinées aux annonceurs, en s'appuyant sur sa marque dédiée Conso.fr, déployée via toute une gamme de campagnes thématiques spéciales (habitat, économies d'énergie, santé, beauté, voyages, etc)

Actiplay.

Au-delà de la force de cette marque centrée sur les consommateurs, c'est toute l'expertise marketing et l'utilisation des outils technologiques de la société qui permettent ainsi aux clients du groupe de générer du trafic, des datas qualifiées et des ventes supplémentaires.

Le Groupe annonce dans ce cadre qu'il a récemment gagné des nouveaux comptes comme la Mutuelle MGEN, les montres franco-suisse Klokors ou encore le spécialiste du chauffage électrique Rothelec.

Ce renforcement du management et des équipes associées aux déploiement des nouvelles offres permet au Groupe de répondre toujours davantage aux attentes de son marché et d'envisager très favorablement ses perspectives commerciales.

Son ambition est de déployer dans les prochains mois sa stratégie de data marketing sur ses marchés français, espagnol, italien et canadien.

A propos du Groupe Actiplay (FR0011038348, ALACT)

Le Groupe est spécialiste du data marketing pour la conquête et l'engagement client. Chaque jour, grâce à ses données qualifiées et ses technologies propriétaires, il permet à ses clients d'augmenter leurs performances marketing et leur chiffre d'affaires. Le Groupe dispose d'actifs propriétaires et de bases de données de près de 27 millions de profils qualifiés dans son réseau, dont 13 millions en propre.

Prochain rendez-vous :

Mercredi 24 octobre 2018 : Publication des comptes consolidés du premier semestre 2018



Retrouvez toute l'information financière du GROUPE ACTIPLAY sur www.actiplay.com

Contact Communication Financière

investisseurs@actiplay.com