



LSF Interactive étoffe son Service Clients avec l'arrivée de Charles-Édouard Rougé

Paris, le 22 mai 2008 – LSF Interactive, agence intégrée de marketing en ligne, en très forte croissance, annonce aujourd'hui la nomination de Charles-Édouard Rougé au poste de Directeur du Service Clients.

Charles-Édouard prend au sein de LSF Interactive la responsabilité du pôle Service Clients qui assure la relation entre les clients et les services de production de l'agence pour permettre la réalisation des campagnes dans les délais requis et dans le respect des objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés par les clients.

LSF Interactive définit et met en place la stratégie internet de ses clients pour générer un trafic ciblé d'internautes qualifiés et fournir ainsi via internet des visiteurs, prospects, membres ou clients, sur une base de paiement à la performance. LSF Interactive s'appuie sur l'ensemble des leviers de génération de trafic disponibles sur internet tels que gestion de liens sponsorisés, référencement naturel, affiliation, jeux promotionnels, marketing viral ou affichage.

Charles-Édouard Rougé, 35 ans, était auparavant Directeur Conseil chez Tribal DDB Paris où il gérait notamment les budgets d'ING Direct, Taratata, Bouygues Télécom, l'Armée de Terre, après avoir travaillé chez FullSIX en tant que Consultant senior pour Monabanq, GrandOptical, Masterfoods et le Crédit Agricole, puis chez TBWA en tant que Chef de projet senior pour Orange, France Telecom et la Caisse d'Épargne.

« Charles-Édouard va aider à renforcer la qualité de notre service aux clients et contribuer ainsi à notre développement. » indique Maxime Sarrade, Directeur des Opérations Européennes de LSF Interactive, qui insiste : *« La qualité de la prestation rendue à nos clients est un des axes majeurs de notre stratégie. »*

A propos de LSF Interactive

LSF Interactive est une division du groupe LSF Network, créé en 1999. Installée dans la Silicon Valley, à Paris et à Hyderabad (Inde), LSF Interactive élabore des campagnes en ligne intégrées pour les plus grandes marques. Le groupe travaille directement avec les annonceurs et leurs agences et fournit à ses clients des contacts qualifiés (visiteurs, leads, clients) sur une base de paiement à la performance via l'ensemble des principaux canaux de distribution internet qui incluent notamment un réseau partenaire affilié de plus de 200 éditeurs sélectionnés pour la qualité de leur audience, et des compétences pointues dans le search et l'e-mail et les autres leviers disponibles sur internet.

Pour en savoir plus : <http://www.lsfinteractive.fr>

Pour plus d'informations

Point Virgule Relations Presse
Karine Blanc / Sandra Laberrenne
Tél. : 01 73 79 50 65 - Mob. : 06 26 93 71 80
kblanc@pointvirgule.com