



LSF Interactive nomme Sébastien Catelin à la tête de son Service Clients



Paris, le 22 mars 2010 – LSF Interactive, agence-conseil intégrée de marketing en ligne, annonce la nomination de Sébastien Catelin, 37 ans, au poste de Directeur du Service Clients. Sébastien avait rejoint LSF début 2009 après une expérience de dix ans chez Larousse.

Le pôle Service Clients assure la relation entre les clients et les services de production de LSF pour permettre la réalisation des campagnes dans les délais requis et dans le respect des objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés par les clients. Sébastien avait rejoint LSF en février 2009 au poste de Senior Account Manager au sein de ce même département dont il prend aujourd'hui la direction.

Sébastien a démarré sa carrière chez Larousse en 1999. D'abord Assistant marketing multimédia, il est nommé Chef de projet Multimédia en 2001, puis Directeur de projet Internet en 2006 jusqu'à ce qu'il rejoigne LSF. Sébastien a notamment encadré le lancement du Grand Atlas Universel sur CD puis DVD, de l'Encyclopédie Larousse, du Larousse Multidico et du Grand Larousse de la Cuisine sur CD-Rom, du Harrap's mobile (premier dictionnaire bilingue sur téléphone portable) ainsi que du site Larousse.fr en mai 2008. Sébastien est diplômé de l'Académie Commerciale Internationale (CCIP, Negocia) et détient un DESS Edition (Université Paris XIII), obtenus respectivement en 1998 et 1999.

« Les compétences de Sébastien en matière de suivi de la production et de pilotage des équipes nous permettent de renforcer la qualité de notre service aux clients et contribuent ainsi à notre développement, indique Maxime Sarrade, Directeur Général LSF Interactive, qui insiste : S'assurer de la qualité de la prestation rendue à nos clients constitue plus que jamais un des axes majeurs de notre stratégie. »

A propos de LSF Interactive

LSF Interactive est une agence-conseil de marketing en ligne spécialisée dans la conquête et la fidélisation de visiteurs, membres, prospects ou acheteurs pour les sites internet de ses clients. Dotée de l'ensemble des expertises permettant de répondre aux problématiques e-marketing globales de ses clients, LSF les accompagne dans la conception et la réalisation de leurs stratégies et les aide à augmenter leurs revenus en ligne.

LSF permet à ses clients de collecter des leads qualifiés via la co-registation et l'affiliation, en s'appuyant sur ses plateformes propriétaires DualOptin et Adrenallead fortes d'un réseau international d'éditeurs sélectionnés pour la qualité de leur audience et surtout capables de livrer plusieurs millions de leads par mois. A cela s'ajoute un savoir-faire en achat média, en création de newsletters, en développement et promotion de jeux-concours, et en enrichissement de leads.

LSF dispose en parallèle de compétences pointues dans le search, via le référencement naturel et payant, et dans l'animation de réseaux sociaux.

L'offre de LSF se complète d'une expertise eCRM (Customer Relationship Management) pour aider ses clients à exploiter efficacement leurs bases de membres, prospects et/ou clients via des actions de marketing relationnel.

LSF se distingue par son modèle de rémunération axé sur la performance qui permet de partager le risque publicitaire avec ses clients, et par un suivi personnalisé et rigoureux de chaque campagne.

LSF Interactive est une division du groupe LSF Network, créé en 1999 et implanté à San Francisco (USA), à Paris (France) et à Hyderabad (Inde), et connaît actuellement un fort développement sur l'Europe.

Pour en savoir plus : www.lsfinteractive.fr – Rejoignez LSF sur Twitter : twitter.com/lsparis

Pour plus d'information :

Laure Sommervogel, Chargée de Communication – Tél. : 01 58 05 29 42 – lsommervogel@lsfinteractive.com