

LSF Interactive recrute Cyril Zunz au poste de Directeur, Business Development

Paris, le 4 mai 2010 – LSF Interactive, agence-conseil intégrée de marketing en ligne, annonce la nomination de Cyril Zunz, 35 ans, au poste de Directeur, Business Development. Cyril prend la succession de Philippe Lourenço.

Cyril rejoint LSF à la tête du département Business Development pour donner, avec l'équipe commerciale de l'agence, une impulsion nouvelle à la recherche de clients. Il prend la succession de Philippe Lourenço qui, après 4 ans chez LSF, part entreprendre dans la révolution publicitaire qui accompagne le Mobile.

Diplômé de l'ISC en 2001 après une licence de Droit en 1998, Cyril démarre sa carrière à New York chez Pan American Sports Network, chaîne de télévision sportive, comme responsable marketing et commercial. En 2002 il intègre Yahoo France en tant que Directeur de clientèle. Il rejoint en 2003 Doctissimo et participe à la création de la régie publicitaire pour en devenir Directeur commercial. En 2008 il prend le poste de Directeur commercial France chez Zanox, acteur majeur du marketing de la performance en Europe.

« Après plusieurs postes en régie puis au sein d'une plateforme d'affiliation, je suis ravi aujourd'hui de rejoindre les équipes de LSF, indique Cyril qui ajoute : Participer à son développement au service des annonceurs qui recherchent un accompagnement dans la définition, la mise en œuvre et l'optimisation de leur stratégie online est un challenge qui me motive tout particulièrement. »

« Cyril nous apporte une expérience riche et diversifiée, alliant compétences commerciales et managériales, qui va nous aider à enrichir notre portefeuille clients et contribuer ainsi à la croissance de notre agence, » se réjouit Maxime Sarrade, Directeur Général de LSF Interactive.

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-registration et l'affiliation, en s'appuyant sur ses plateformes propriétaires DualOptin et Adrenalead 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 aux Etats-Unis (San Francisco, Chicago, Philadelphie et Boston) et en France (Paris), et connaît actuellement un fort développement.