



Lan Keraval rejoint Clash-Media en tant que directeur commercial France

- **L'ancien directeur de comptes de Come&Stay rejoint le spécialiste européen de l'acquisition en ligne de prospects pour le compte des marques**
- **Il est en charge d'étendre le portefeuille des annonceurs et agences média et de contribuer à l'évangélisation du marché français**

Paris, le 28 octobre 2009 – [Clash-Media](#), le spécialiste mondial de la génération de leads en ligne, lancé en France début 2009, a nommé Lan Keraval au poste de directeur commercial. Clash-Media propose un service de génération de leads en ligne global et totalement transparent connectant les annonceurs aux consommateurs. La génération de prospects en ligne (Online lead generation – OLG) est considérée comme le secteur le plus dynamique par Zenith Optimedia. Fort de son expérience dans l'emailing, Lan Keraval aura pour tâche principale d'inclure la solution fournie par Clash-Media dans tous les plans media des annonceurs afin d'augmenter leur ROI.

Avant de rejoindre les rangs de Clash-Media, Lan a occupé le poste de directeur de comptes chez Come&Stay Paris où il était responsable des comptes clés. Auparavant, Lan était directeur commercial du marketing direct chez Reed Exhibitions où il a joué un rôle primordial dans la constitution et la commercialisation de leur base de données BtoC.

Cédric Stucki, directeur général de Clash-Media France, déclare: "La génération de prospects en ligne (OLG) par Clash-Media est une offre unique parce qu'elle permet aux annonceurs de cibler de façon proactive les consommateurs en ligne de manière à générer des leads appropriés et qualifiés. Je suis ravi d'accueillir Lan dans l'équipe: son expérience éprouvée dans le secteur du marketing direct tant BtoC que BtoB nous aidera dans le développement et l'expansion de la structure française."

"Sur le marché extrêmement compétitif et sensible à l'évolution des coûts dans lequel nous opérons aujourd'hui, la mise en œuvre de stratégies de marketing efficaces et mesurables est essentielle au succès de toute organisation," ajoute Lan Keraval, directeur commercial France de Clash-Media. "Je suis très enthousiaste à l'idée de rejoindre Clash-Media à un moment crucial: au cours des années passées, nous avons considérablement étendu notre réseau mondial de partenaires incluant des sites de réseaux sociaux les plus populaires – notamment Facebook et MySpace – et nous travaillons aujourd'hui avec des marques multinationales tels que AXA, L'Oréal, P&G ou encore Canon."

[Clash-Media étend son activité européenne et ouvre un bureau en France](#)

[Clash-Media nommée parmi les 15 sociétés de média digitales les plus dynamiques](#)

[MMC Ventures reinjecte 1,3 million de livres sterling au profit de Clash-Media pour accélérer son développement européen](#)

À propos de Clash-Media:

Clash-Media, l'un des leaders mondiaux de l'acquisition de données marketing basée sur la performance, fait partie des pionniers des nouvelles techniques de génération proactive de leads en ligne. Son puissant réseau de génération de leads connecte les annonceurs aux consommateurs pour produire des leads qualifiés (c'est-à-dire décidés à participer), avec profil détaillé de leurs intérêts, en phase avec les spécifications exactes des annonceurs.

Clash-Media, créé en 2006, livre aujourd'hui près de cinq millions de leads qualifiés chaque mois pour des clients répartis tout autour du globe, dont Whiskas, Toyota, Cheapflights et AXA.

Clash-Media possède actuellement des bureaux à Londres, New York, Copenhague, Munich et Paris, et planifie de s'étendre en Espagne et en Italie, puis en région Asie-Pacifique.

Informations supplémentaires disponibles sur www.clash-media.com