

Catherine KOKOREFF



Après plus de 15 années d'expérience acquise au sein de grands groupes internationaux, en tant que Chef de Produit, puis Directeur de lignes de Produit et Directeur de la Stratégie, Catherine Kokoreff a fondé Product Managers Consulting.

L'objectif de ce Cabinet de Conseil est de donner aux PME et start-ups l'opportunité de disposer d'une véritable approche stratégique et de gestion de l'offre produit. Nos clients tirent le bénéfice d'une collaboration étroite avec des profils seniors en Stratégie Marketing et Product Management, ce qui leur permet d'optimiser leur approche du marché.

Nous abordons tous les sujets liés au positionnement de l'offre, au process de conception des produits, aux business models associés, comme au lancement de l'offre sur le marché, ainsi qu'aux stratégies marketing pour supporter les ventes.

Sur l'ensemble de ces sujets, Product Managers Consulting délivre des prestations de Conseil, des formations sur mesure et assure des prestations d'accompagnement de type coaching.

Nous adressons essentiellement les secteurs « B2B » et « B2B2C », dans le domaine de l'industrie, de l'édition logicielle et des services.

Spécialités: Product Management, Marketing, Business Development, Process

Pour plus d'information :

ckokoreff@product-managers.com

www.product-managers.com

www.strategie-produit.com



Product Managers Consulting credentials

PRODUCT MANAGERS CONSULTING FAST FACTS

Founded in 2004, in France

Marketing strategy - Focused on B2B / B2B2C

66 projects carried out with technological SMEs,

162 projects driven with start-ups

500+ start-ups attended one of our training programs

Expert for WILCO/ [Scientipole Initiative](#) 2009 and [Scientipole Croissance](#) since 2013 (creation of Scientipole Croissance) – Member of WILCO Croissance Board until 2018

Contributor to Incuballiance GenesisLab training program since 2014

Contributor to Genopole Booster program since 2017

Contributor to Semia Tremplin training program 2015-2017

Contractor : HEC Challenge+

BROAD MARKET EXPERIENCE, INCLUDING

Consumer Electronics: TCL (China & Europe)

Telecommunications: Qosmos, Ipanema technologies, Marben products, Luceor...

Software edition: Augeo Software (North America & Europe), Keynectis, Intuilab, Crossing Tech (middleware – Switzerland), Kosmos, monixo...

Services: Groupe UP (Chèque Déjeuner), Finance Active...

DOMAINS OF EXPERTISE

Strategic Marketing: Market segmentation, positioning, differentiation

Product Management: Roadmap, Product lines P&L and monitoring

Marketing tactics (focused on inbound marketing): marketing plan, product launch programs, lead generation & nurturing

Processes: product life cycle management, sales processes, dashboards, reporting to C-level

TRAINING & COACHING

Ad-hoc training programs, built according to client's needs. Pragmatic approach based on a solid theoretical corpus + application to real cases.

Examples of topics:

- Market segmentation & positioning - How to validate my assumptions (lean methodology)?
- Product Management best practices & processes
- Building the Go-To-Market Strategy... and Tactics
- Lead Generation
- Marketing best practices to support sales

START-UP & INCUBATORS EXPERIENCE

I am involved in the development of several incubators training programs (WILCO/Scientipole, Incuballiance, Genopole...).

One of them is leading to a qualification in entrepreneurship.

In 2018, with 3 colleagues, we wrote a book dedicated to Strategic marketing for start-ups.



The Book is available in French – Eyrolles edition.

“Cet ouvrage propose 47 fiches couvrant l'ensemble des bonnes pratiques et des outils permettant de réussir le marketing d'une start-up de A à Z.

- ✓ Évaluer le potentiel du projet ou de l'offre
- ✓ Définir une stratégie marketing gagnante
- ✓ Développer une offre pertinente
- ✓ Recruter et fidéliser ses clients
- ✓ Définir ses actions clés de communication
- ✓ Piloter la performance marketing