



Paris, le 14 novembre 2018

O2FEEL part à la conquête du monde avec le recrutement de Anthony Lepoutre en Directeur Export

La marque nordiste de vélo à assistance électrique O2Feel renforce son équipe avec la nomination d'Anthony Lepoutre au poste de Directeur Export.

Après avoir travaillé pendant 15 ans au sein du groupe LVMH en tant que Responsable des ventes et parcouru différents pays (Mexique, Pays -Bas, Etats-Unis), Anthony Lepoutre décide de revenir en France avec l'envie de rejoindre une PME en forte croissance. Son objectif est de retrouver la dimension entrepreneuriale qu'il a connu au début de son parcours professionnel et de se rallier à une entreprise dont le développement international est un enjeu majeur et stratégique.

Anthony a donc intégré le poste de Directeur Export le 3 septembre avec pour mission le développement d'O2FEEL à l'international.

“Les gammes 2019 des marques O2Feel et Karma sont parfaitement adaptées à notre développement international. La marque a notamment noué un partenariat stratégique avec Shimano, dont les moteurs équipent l'ensemble de la gamme export. Notre ambition est grande car d'ici 5 ans, nous souhaitons réaliser 50% du chiffre d'affaires de la société à l'étranger.” explique Anthony Lepoutre.

#L'Interview d'Anthony Lepoutre en bref :

Quel est votre parcours? *J'ai commencé ma carrière en rejoignant 2 jeunes entrepreneurs qui lançaient un programme de fidélisation mutualisé pour les achats sur internet. L'aventure entrepreneuriale me plaisait beaucoup, mais j'ai rapidement ressenti l'appel de l'étranger. J'avais envie de rencontrer des gens différents, connaître de nouveaux pays, de nouvelles cultures.*

J'ai rejoint le groupe LVMH, au sein duquel j'ai eu la chance d'avoir un parcours d'une quinzaine d'années dans différents pays.

J'ai commencé par 5 ans au Mexique, en charge du marketing pour la filiale de Kenzo Parfums, puis j'ai ouvert et développé la filiale de distribution de Kenzo aux Pays-Bas.

J'ai à nouveau traversé l'Atlantique en 2010, vers les Etats-Unis cette fois-ci, pour prendre en charge une partie de l'Amérique Latine et des Etats-Unis pour Kenzo et Givenchy.

Mon parcours m'a donc amené à évoluer dans des contextes culturels et linguistiques variés. Cela demande une bonne capacité d'adaptation bien sûr, et un

esprit curieux et ouvert.

Les rencontres passionnantes et enrichissantes au cours de ce parcours m'ont construit personnellement et professionnellement.

Pourquoi avoir choisi O2FEEL ? *De retour en France, je souhaitais rejoindre une PME en forte croissance pour retrouver la dimension très entrepreneuriale que j'avais connue au début de mon parcours professionnel.*

Je voulais également rallier une entreprise dont le développement international était un enjeu majeur et stratégique.

3 critères ont déterminé mon choix, et je les mets au même niveau : l'équipe, le projet, le sujet.

J'ai trouvé chez O2Feel une équipe dynamique, très motivée, soudée autour d'un objectif commun et réunie par des valeurs saines. Les rapports humains sont simples et directs, nous travaillons de façon concentrée et détendue.

Concernant le projet, je souhaitais rejoindre une PME solidement installée en France, et voulant passer le cap de l'international. Je voulais arriver à un stade précoce du développement international, pour construire le déploiement et l'empreinte de la société à l'étranger sur le long terme. Le stade de développement et l'ambition d'O2Feel correspondent précisément à ce que je cherchais.

Enfin, je souhaitais inscrire mon action au cœur d'une des grandes mutations comportementales de la société. Il y a une vraie prise de conscience des populations, et nous ne sommes qu'au début des transformations. A mon niveau, je trouve du sens au quotidien à contribuer au développement de la mobilité douce.

Quelle est votre vision et votre ambition pour la marque ? *Les gammes 2019 de nos marques O2Feel et Karma sont parfaitement adaptées à notre développement international. Nous avons noué un partenariat stratégique avec Shimano, dont les moteurs équipent l'ensemble de notre gamme export.*

Les premières remontées du terrain dans les différents pays dans lesquels nous prospectons sont très positifs et encourageants.

Et en particulier, les clients valorisent notre excellent positionnement prix au regard de la qualité des équipements proposés.

Nous avons donc tous les ingrédients pour réussir notre développement à l'international. Notre ambition est grande : à horizon 5 ans, nous souhaitons réaliser 50% du chiffre d'affaires de la société à l'étranger.

Le terrain de jeu est potentiellement immense. Les marchés présentent des niveaux de développement très disparates, donc nous allons avoir des approches variées.

Nous avons pour ambition de nous développer de manière raisonnée, offensive ou opportuniste selon les pays.

Nous sommes sans aucun doute au début d'une belle aventure pour O2Feel, Karma et nos équipes !

A propos de O2Feel :

Créée par deux ingénieurs français, O2Feel a pour objectif de nous faire converger vers un projet commun : une mobilité douce, agréable et économique à travers l'utilisation du vélo à assistance électrique.

La marque lilloise compte 400 revendeurs en France et Belgique confondus, prétend à un chiffre d'affaires de 11 millions d'Euros en 2017. Avec 100 modèles de vélos à assistance électrique, la jeune entreprise enregistre en 2017, 11 500 ventes.

O2Feel fonde son développement sur une culture et des valeurs fortes, clés de son succès : Réactivité et efficacité sont les

mots d'ordre de l'entreprise.

Pour plus de renseignements, retrouvez O2Feel via :

Le site :

<http://www.o2feel.com/>

Facebook :

<https://www.facebook.com/pg/o2feel/photos/>

Twitter :

<https://twitter.com/o2feel?lang=fr>

Instagram :

<https://www.instagram.com/o2feel/>