



AURELIE CAILLETEAU

HEAD OF PRODUCT

**SAAS B2B • AI-ENABLED PRODUCT STRATEGY
10+ ANS EN LEADERSHIP PRODUIT**

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

PROFIL

Avec plus de 10 ans en leadership produit dans des environnements SaaS B2B techniques, j'accompagne la structuration de produits digitaux et la transformation de solutions complexes à forte composante technique, en conciliant enjeux business, opérationnels et besoins utilisateurs.

Je souhaite aujourd'hui rejoindre une entreprise où l'IA n'est pas seulement une fonctionnalité, mais un levier stratégique intégré à la façon dont les équipes construisent, apprennent et prennent des décisions.

CONTACT

06 63 42 67 87

[LinkedIn](#)

aurelie.cailleteau@gmail.com

LANGUES

Anglais (bilingue)

Français (Langue natale)

FRAIS POUR VOUS • Co-fondatrice / Product Lead Indépendante • De Juillet 2024 à maintenant

Conception et lancement d'un produit mobile-first de A à Z dans un environnement startup.

- Développement et mise en production d'une application mobile en environnement no-code / cloud
- Utilisation quotidienne d'outils d'IA (ChatGPT, Claude) pour accélérer la discovery, les parcours utilisateurs, les itérations et les workflows Produit
- Construction de partenariats avec acteurs locaux et collectivités pour soutenir l'adoption du produit

Exemple de réalisation :

- +1 000 utilisateurs acquis en quelques mois sans campagne marketing nationale

DSNTY FRANCE • Editeur SaaS de communication d'entreprise mobile dans le cloud

CA : 50 M€ en 2022 • Lyon, Paris, Tours.

Directrice marketing et produit France • 2022 - 2024

- Mise en place d'une organisation transverse dans un contexte de fusion multi-entités (~20 collaborateurs)
- Rationalisation et harmonisation des portefeuilles produits dans un environnement SaaS B2B et B2B2B complexe
- Contribution à la définition d'une offre SaaS commune sur 5 marchés européens, conciliant spécificités locales, contraintes techniques et standardisation groupe

Exemple de réalisation :

- Simplification des offres sur mesure grâce à une approche modulaire conciliant standardisation et flexibilité client

DIPLÔMES :

MBA Marketing, 2003,
Coventry University, GB
Bachelor European
Engineering and Business
Management, First Class,
2002, Coventry University

FORMATION

Certification agilité
Product owner • 2019

APTITUDES

- Leadership transverse et capacité à fédérer des équipes multi-expertises
- Résolution de problèmes complexes et arbitrage entre enjeux business, utilisateurs et techniques
- Créativité appliquée à la conception produit, à l'expérience utilisateur et au messaging
- Communication, écoute et vulgarisation dans des environnements techniques

OPEN IP • Opérateur agrégateur télécom SaaS B2B2B
CA : 10 M€ en 2016 • Paris, Tours.

Directrice marketing et produit • 2016 - 2022

- Pilotage des équipes Produit, Ingénierie et Marketing (10 collaborateurs)
- Refonte du produit phare (SIP Trunk Touch) avec évolution vers une plateforme self-service
- Refonte des infrastructures techniques afin de répondre à des enjeux de disponibilité, scalabilité et industrialisation
- Automatisation du provisioning client et amélioration des parcours utilisateurs

Exemple de réalisation :

- CA +20%/an • Réduction du temps de production de 80%
- Disponibilité 99,98%

FUTUR TELECOM • Fournisseur de solutions télécoms pour les TPE/PME via un réseau indirect, filiale SFR
• CA : 80M€ en 2015 • Marseille, France.

Responsable produit et avant-vente • 2015 –2016

Chef de Produit Marketing • 2012 –2015

- Conception et lancement d'une offre de communications unifiées (Futur 3D) dans un environnement SaaS B2B2B
- Pilotage du cadrage produit : expression des besoins, fournisseurs, pricing, packaging et go-to-market
- Coordination des partenaires et acteurs techniques afin de construire une offre industrialisable et scalable

Exemple de réalisation :

- 300 nouveaux utilisateurs/mois en 6 mois après lancement

MAILINBLACK • Editeur d'antispam

Manager Marketing • 2010 –2012

- Évolution du positionnement produit et lancement d'une nouvelle offre à partir des retours marché

BLACKBAUD EUROPE LTD, éditeur de CRM et solution de ticketing • CA: 14M€ en 2009 • Londres, GB.

Market Development Manager • 2008 –2010

- Adaptation d'une offre CRM grand compte vers un modèle SMB plus self-service