

ACCOUNT- BASED MARKETING

avec LAURENT OLLIVIER



De Directeur Artistique à Directeur Associé, **Laurent OLLIVIER** a toujours exercé dans l'univers du BtoB.

Au sein d'ARESSY, il accompagne de grands comptes et des ETI dans l'élaboration de leur stratégie marketing et communication. De l'image de marque à l'accélération business, son expertise le conduit à intervenir selon une vision à 360°, notamment sur les projets à forte dimension digitale. Aujourd'hui, intégré au sein du Groupe EPOKA, il pilote les équipes ARESSY dédiées au BtoB.

Autres activités :

- Co-organisateur du BtoB Summit, l'événement annuel de la communauté BoB : Sales, Marketing et Management. 900 personnes réunies sur Paris
- Membre du bureau de l'ADETEM-BtoB
- Membre fondateur de Ensemble BoB, think tank dédié aux technologies dans le BtoB

Diplôme :

- Diplôme d'ICD-Business School - Paris

Récompenses :

- Trophée de l'Académie des Sciences Commerciales (2022) pour son livre :
"De l'Inbound Marketing à l'ABM, les nouvelles routes du Marketing" paru chez Pearson

Agence dédiée au BoB (Business to Business), ARESSY propose l'approche exclusive "Brand to Business" qui fait de la marque un levier de préférence et de performance. Son expertise se structure autour du contenu, de l'influence sociale, de la data et du média dans une logique d'activation business.

L'Agence est reconnue pour son offre ABM (Account-Based Marketing) qui répond aux enjeux des Grands Comptes qui souhaitent concentrer leurs investissements sur leurs cibles stratégiques. Aujourd'hui intégrée au groupe EPOKA, l'Agence se distingue par sa forte culture digitale et intervient en France et dans le monde entier via son réseau d'agences partenaires.