



# PASCAL YASSEF

DG | Directeur des Opérations de Transition | Expert PMI & Transformation SaaS

📍 Rognes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

🔗 LinkedIn: [linkedin.com/in/pascalyassef](https://www.linkedin.com/in/pascalyassef)

✉️ [pyassef@gmail.com](mailto:pyassef@gmail.com)

☎️ (+33) 06 68 66 77 98

## ★ COMPÉTENCES CLÉS

🎯 **Gouvernance PMI** : Définition de feuilles de route stratégiques, mise en place de comités de pilotage et diagnostic rapide des organisations cibles.

🛡️ **Pilotage LBO & Financier** : Gestion du cash, optimisation du ROI et reporting rigoureux aux actionnaires/fonds d'investissement.

🧑‍🤝‍🧑 **Synergies Opérationnelles** : Harmonisation des processus métiers, intégration de SI et conduite du changement lors de fusions.

🔧 **Expertise SaaS & Tech** : Maîtrise des modèles de revenus récurrents, de l'hébergement Cloud et du déploiement de plateformes complexes

## 🏢 SECTEURS D'EXPERTISE

Tech & Digital • E-Santé •  
E-commerce • Média Digital •  
Services Juridiques • Services B2B

## 👤 PROFIL PROFESSIONNEL

**Manager de Transition** avec 25 ans d'expertise en management opérationnel et transformation digitale.

**Entrepreneur aguerri** spécialisé dans la structuration d'organisations et l'intégration post-fusion (PMI) en environnement SaaS et LBO.

**Track record prouvé** dans le pilotage de synergies, l'harmonisation de processus (SI, RH, Finance) et la sécurisation de la valeur lors de phases critiques de croissance (doublement de CA/effectifs).

## 👛 EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES (Focus)

**LAPSO - Gérant | 2010 - Présent**

*Société de conseil et management de transition*

**Expertise** : Diagnostic rapide et direction opérationnelle en phase critique ou restructuration.

**Réalisation (Solution Contraste)** : Structuration complète d'une plateforme B2B : ingénierie juridique, business plan et déploiement technique de la solution e-commerce.

**Réalisation (FNMR)** : Pilotage de la transition numérique et livraison d'une plateforme clé en main incluant le modèle économique et l'onboarding partenaires.

---

**Addict Media & E-Santé - CEO | 2010 - 2016**

*Régie publicitaire digitale premium & media digital*

**Cycle M&A Complet** : Pilotage de l'acquisition de la société e-Santé (SaaS/Portails média) et intégration opérationnelle (PMI) au sein du groupe Addict Media.

**Harmonisation** : Supervision de la production, optimisation de la stratégie digitale transverse et développement des partenariats stratégiques.

**Exit Stratégique** : Préparation et exécution de la cession de l'ensemble du groupe consolidé à une société cotée (environ 7 ans de direction).

---

**LEXANCE - Managing Partner | 2008 - 2016 (8 ans 7 mois)**

*Web Factory & Services IT Juridiques*

**Direction d'une Web Factory** : Pilotage d'une agence de production digitale spécialisée dans le développement d'applications web

## LANGUES

**Français** : Natif

**Anglais** : Courant

**Espagnol** : à dérouiller

## FORMATION

**ESCE Ecole de Commerce**

1993 - 1997

**DPECF (Diplôme préparatoire aux études comptables et financières)**

1995

## AUTRES ACTIVITES

**La Roque Ovalie XV**

Joueur de rugby,

Responsable école de rugby

Bénévole depuis 2015

## Mobilité

Pleine disponibilité et mobilité

Europe (MRS / TGV Aix) - Capacité

de présence sur site full-time

complexes et de plateformes logicielles (.Net, PHP, SQL).

**Développement de Solutions SaaS** : Conception et déploiement d'une offre d'infogérance et de solutions logicielles packagées en mode SaaS dédiées à la transformation digitale du secteur juridique.

**Architecture & Delivery** : Responsable de la stratégie technique et commerciale, garantissant la scalabilité des solutions web et la gestion de projets clients critiques.

**Accompagnement technologique** : Conseil stratégique pour la dématérialisation des processus et l'adoption d'outils collaboratifs cloud.

**Scale-up IT** : Création et direction d'une "Web Factory" spécialisée en développement (.Net/PHP) et infogérance pour le secteur juridique.

---

## EXPÉRIENCES ANTÉRIEURES (Saas & Tech)

**Idylis** - Sales Director (2007-2008)

Direction commerciale pour des solutions de comptabilité en mode SaaS, maîtrise des cycles de vente et des modèles de revenus récurrents.

**Ciao GmbH** - Head of Sales France (2006)

Comparateur de prix en ligne, Communauté d'achats.

**LexisNexis** - Sales Manager (2003-2005)

Lancement offre digitale éditeur juridique

 LinkEdit: [linkedin.com/in/pascalvassef](https://www.linkedin.com/in/pascalvassef)

 [pyassef@gmail.com](mailto:pyassef@gmail.com)

 (+33) 06 68 66 77 98