



# Nathalie Lamri

Manager de Transition · Transformation & Croissance · Turnaround · DG / BU

+33 6 59 56 05 62  
nathalielamri@hotmail.com  
[linkedin.com/in/nathalielamri](https://www.linkedin.com/in/nathalielamri)  
Paris (78)

25 ans de P&L porté en direct. J'interviens quand une activité doit être remise sous contrôle, relancée ou structurée pour passer un cap. Je prends les décisions, j'engage les équipes et je livre des résultats mesurables.

**+66 % CA · +170 % EBITDA · Cession x5 pour un fonds · BU internationale créée de zéro > +5 M€ de pipeline en 24 mois · Création startup > 6M€ CA – 35% marge nette**

## Types de mission

- Transformation stratégique & opérationnelle
- Turnaround & redressement
- Relance de croissance / scale
- Création et structuration de BU
- DG / CEO
- Restructuration & cession

## Expertises

- P&L management, COMEX
- Go-to-market international
- Cession
- Marketing stratégique & brand
- Innovation produit & digitalisation
- NPD
- Leadership transfonctionnel

## Secteurs & environnements

- Groupes cotés internationaux
- PE-backed / VC-backed
- Startups to scale-up
- Tech · Consumer electronics · IoT · Entertainment & Licensing · eSIM
- Retail · Vending · Digital Platforms
- Multi-pays (Europe, Asie, USA)

## MISSIONS & EXPÉRIENCES CLÉS

### Manager de Transition — Création BU B2B2C | Mission 24 mois

**Ubigi / Transatel / NTT Data — Telecom, eSIM** | 2023 – 2025

- Création et structuration d'une BU internationale B2B2C Travel eSIM : operating model, go-to-market, organisation partenariats.
- Développement d'un écosystème de 70+ partenaires (distributeurs, opérateurs, OTAs) en 24 mois.  
★ **Résultat : +5 M€ de pipeline commercial généré en moins de 24 mois.**

### CMO Groupe — Transformation & Croissance — Membre COMEX

**ME Group / Photomaton — Groupe coté Londres, 18 pays, 350 M€ de CA** | 2020 – 2023

- Pilotage de la transformation stratégique : refonte du modèle opérationnel, digitalisation de 50 000 actifs, repositionnement marque sur 18 pays.
- Industrialisation de l'innovation produit ; renforcement discipline de marge et gouvernance. Reporting Board (LSE).  
★ **Résultat : +66 % CA et +170 % EBITDA sur la période (comptes publiés).**

### CMO Groupe — Repositionnement stratégique

**Emtec / Dexxon Group — IT & IoT, 150 M€ de CA** | 2013 – 2017

- Repositionnement d'un portefeuille IT en marché déclinant : abandon produits faible marge, lancement offres IoT/cloud/B2B. Refonte go-to-market Europe.  
★ **Résultat : +25 % de CA et amélioration significative de la rentabilité.**

### CEO — Mandat fonds d'investissement — Turnaround & Cession

**Rackham Entertainment — Studio jeux, VC-backed** | 2009 – 2011

- Redressement post-liquidation : diagnostic, restructuration des coûts, relance des IP, reconstruction de l'organisation.  
★ **Résultat : valorisation x5 lors de la cession ; retour à 4 M€ de CA avant exit.**

### Fondatrice & CEO — Création & Scaling

**Shindo — Produits sous licence, EGP / Entertainment** | 2001 – 2009

- Création de zéro : stratégie, sourcing Chine, distribution internationale, gestion P&L complète.  
★ **Résultat : 6 M€ de CA avec ~35 % de rentabilité nette.**

**Expériences antérieures :** Digital Marketing Strategy – **Ubigi / Transatel / NTT Data** (2019–2020) · Conseil Digital – **Change & Ici Londres** (2017–2019) · Business Development Europe – **Facebook US HQ** (2011–2012) · Managing Director – **Crave Entertainment** (1999–2001) · VP Marketing – **Virgin Interactive** (1993–1998) · Global Sales & Marketing – **Vivendi** (1991–1993)

## Formation :

IA & No-Code dirigeants – Contournement (2025)  
MBA MCI/E-Business – De Vinci Paris (2012)  
Ecole de Commerce – IDRAC Paris (1993)

## Langues :

Français (langue maternelle)  
Anglais (courant)