

Christophe de Saint Viance (ex Bouygues Telecom) rejoint Colorado Conseil en qualité de Directeur de sa nouvelle Practice « Transformation Digitale »

Paris, le 20 février 2013 – **Colorado Conseil**, spécialisé en stratégie, marketing et organisation de la Relation Client multicanal, annonce la nomination de **Christophe de Saint Viance** comme Directeur de sa nouvelle Practice « Transformation Digitale ».

Pour Patrice Mazoyer, président du groupe Colorado, cette nouvelle practice s'inscrit dans une démarche stratégique : « Nous souhaitons aujourd'hui positionner Colorado Conseil comme l'un des acteurs majeurs en matière de digitalisation de la relation client. Cette nouvelle Practice « Transformation Digitale » a pour vocation d'aider les entreprises et les organisations à accélérer leur transformation. L'arrivée de Christophe de Saint Viance, expert dans ce domaine, va nous permettre de développer de nouvelles offres et accompagner nos clients dans cette révolution digitale ».

Diplômé de l'IEP Paris et de l'ENA, Christophe a débuté sa carrière à la Direction Générale de l'aviation Civile. Il a ensuite contribué à la Commission Européenne aux directives sur l'ouverture du marché des télécommunications.

Il rejoint ensuite Bouygues Telecom où il a occupé diverses responsabilités (affaires publiques, études de marché, géomarketing, direction de projets). En 2007, il rejoint la direction opérationnelle Commercial/Clients du troisième opérateur de télécommunications français, où il orchestre la stratégie de relation client multicanal. Après ces expériences "brick and mortar", il prend en charge pendant 4 ans le marketing digital de l'opérateur, en pilotant également le webanalytics, puis en animant la stratégie digitale de l'opérateur.

A propos du Groupe Colorado :

Le Groupe [Colorado](#) a été cofondé en 2003 par Patrice Mazoyer. La société s'est développée autour de l'idée que la qualité de service et l'optimisation de la relation client multicanal, étaient un gigantesque marché potentiel, structuré par des besoins majeurs et non satisfaits, notamment pour des raisons culturelles et organisationnelles.

Générateur de performance en relation Client, Colorado Groupe et sa filiale ConsumerLab ont pour vocation d'accompagner les entreprises et les grands groupes à imaginer, à mettre en œuvre et à piloter une expérience client simple, efficace, cohérente sur l'ensemble des canaux (magasins, agences, centres de contacts et Web) et plus en phase avec les attentes en profonde mutation du nouveau client digital.

Le Groupe Colorado est associé à Nextstage, spécialiste de l'investissement dans les entreprises innovantes.