



Félix Averlant/

CPD / Product Manager - 37 ans

Contact/

felix.averlant@gmail.com

[linkedin.com/in/felix-averlant/](https://www.linkedin.com/in/felix-averlant/)

(+33) 6 72 84 19 66

www.felixaverlant.com

Ex-fondateur, 15 ans dans la tech — de la startup à la scale-up.

Plusieurs expériences en B2B SaaS, AdTech & e-commerce sur le produit, UX et le delivery.

J'anime la vision produit avec les parties prenantes, challenge l'existant et suis les équipes jusqu'à la livraison.

Formations/

HETIC

Master of Computer

Science

2011 - 2013

La Sorbonne

Licence de droit

2007 - 2010

Expériences/

Co-founder & CPTD

SustainSoft

SaaS B2B

2021 - 2026

À distance

- De 0 à 100+ clients / Techstars Paris '22 alumni
- Seed round / Membre du board
- Construction et opération du SaaS B2B de A à Z (solo): Dev Front-end / Backend, hébergement, maintenance, déploiement...
- Stratégie et roadmap produit de l'idéation au MVP à la production.

Head of Product

Adot (acq. by Veepee)

AdTech

2017 - 2021

Paris, France

- Stratégie, définition et livraison des nouveaux produits
- Présentation et alignement interne/clients sur la roadmap
- Scaling de 30 à 100+ employés et du CA de 6M à 24M€
- M&A / Due diligence

Software/

- Figma / Blender
- Notion / Atlassian
- Obsidian / Office
- Tableau / GA / GTM
- Gcloud / Sentry
- Cursor / Warp

Director of Analytics

Altima (acq. by Accenture)

E-commerce / Lead gen

2016 - 2017

New York City, Etats-Unis

- Direction de l'équipe d'optimisations du taux de conversion (CRO)
- Gains de conversion de -4 % à +9 %
- Conception des offres clients & suivi des optimisations
- Audits communication des résultats.

Account Manager

MFG Labs (acq. by Havas)

Big data / Web agency

2013-2016

Paris, France

- Gestion de projet, animation sprint / standups, planning & QA
- Release d'un site institutionnel, e-commerce et d'une app second screen.
- Coordination prestataires et parties prenantes client
- Définition, suivi et reporting des KPI produit

Intérêts/

- Lire
- Écrire
- E-sports
- MAO / DAO
- Escalade

Consultant conversion

Altima (acq. by Accenture)

E-commerce / Lead gen

2012 - 2013

Paris, France

- Optimisation du taux de conversion (CRO) d'interface via l'UX
- Gains de conversion jusqu'à +19 %.
- Gestion de l'avant-vente, de l'UX jusqu'au reporting clients.
- Analyse de données et configuration d'outils de test/analytics

Compétences/

Produit & delivery

- Stratégie / Roadmap / Specs (BMAD, AI-assisted specs..)
- User research / Discovery / Feedback / Interviews
- Sprint planning / SCRUM / Kanban / Prio backlog
- Alignement parties prenantes / Mitigation des risques
- Delivery cross-fonctionnelle

Tech / Data / UX

- Javascript / Typescript / React
- Next.js / Nest.js
- Storybook / Playwright / Algolia
- GraphQL / SQL / NoSQL
- Vibe coding / Prompt engineering
- Design system / Prototypage / wireframes
- Parcours utilisateur / Audits UX
- A/B tests / Optimisation de la conversion (CRO)

