



***** *****

Permis A, B

** *** ** ****

Saint-Maur-des-Fossés (94100)

*****@*****.***

Digital Marketing Specialist, Junior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

août 2022 / déc. 2022

Growth Hacker

*Acquisition pour attirer une audience et clientèle plus grande (emailing, SEO, relations de presse, partenariats)
Activation pour rendre le visiteur actif sur le site (créer un compte, cliquer sur les boutons call to Action, etc.)
Rétention pour faire revenir le visiteur, améliorer la satisfaction client et la fidélisation
Engagement pour faire en sorte que les visiteurs en invitent d'autres via ses partages sur réseaux sociaux, invitations par emails...
Monétisation pour optimiser les ventes, augmenter le chiffre d'affaires et le bénéfice*

nov. 2020 / déc. 2021

Digital Marketing Specialist

Walbi LTD, Londres, UK

*Mise en place d'une stratégie marketing digital
Benchmark concurrentiel.
Lancement d'une campagne publicitaire digitale.
Accompagnement du prestataire au niveau du référencement naturel et payant.
Déploiement d'une ligne Editorial.
Lancement des boutiques en ligne.
E-commerce*

déc. 2019 / avr. 2020

Pilotage financier

Shared Tech Solution, Rabat, Maroc

*Mise en place d'un fichier commun de gestion des demandes de dépenses des directions métiers de la DSI. Gestion du portefeuille projet de la DSI sur Planisware.
Refonte du processus des commandes de prestations, licences et TMA pour toute la DSI.*

Contrôle du Capacity Management sur Planisware.

Mise en place d'une gouvernance budgétaire DSI ayant pour but de contrôler les coûts.

Comparaison du budget disponible/engagé/commandé par centre de coût.

déc. 2018 / mai 2019

Sales Representative

AF Technology, Rabat, Maroc

Collecter des Leads.

Atteindre les objectifs de vente.

Négocier tous les contrats avec les clients potentiels.

Aider à déterminer les barèmes de prix pour les devis, les promotions et les négociations.

Préparer des rapports hebdomadaires et mensuels.

Faire des présentations de vente à un éventail de clients potentiels.

Promouvoir les programmes de l'entreprise.

Obtenir des dépôts et le solde du paiement des clients.

Préparer et soumettre les contrats de vente pour les commandes.

Visiter les clients et les clients potentiels pour évaluer les besoins ou promouvoir les produits et services

Tenir les dossiers des clients.

mai 2018 / août 2018

Observation internship

Octanet, Rabat, Maroc

Notions en comptabilité publique et en procédure de la passation des marchés publics.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2021 / juin 2022

Master of Science Marketing Strategy & Data - BAC+4

Analytics Paris School of Business, Paris

sept. 2020 / juin 2021

Master of Science Marketing, Management & Communication - BAC+4

Toulouse Business School, Toulouse

sept. 2018 / juin 2019

Bachelor in Business development - BAC+3

Toulouse Business School, Toulouse

sept. 2016 / juin 2018

Bachelor Business Administration - BAC+3

IIHEM, Rabat

COMPETENCES

Data Analytics, Google Analytics, Html5, Microsoft office, Planisware, Salesforce, SQL, Tableau, VBA, Wordpress

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Polonais

Français

Arabe

CENTRES D'INTERETS

Tennis, Lecture, Tennis Coach, tournois