

KATIA MESSAOUDENE

20 avenue de la paix, Fresnes, 94260 • +33 6 41 34 85 80 • messaoudene.katia@gmail.com
[linkedin.com/in/katiamessaoudene](https://www.linkedin.com/in/katiamessaoudene)

À PROPOS

Étudiante en 5e année de Mastère Marketing & Relation Client à l'ICD, je recherche une alternance pour contribuer à la stratégie marketing, digitale, média ou communication d'une entreprise ambitieuse. Dynamique et rigoureuse, je mets mes compétences relationnelles et analytiques au service de la performance.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Sales Development Representative (SDR) – XOS Learning – Paris

Déc 2024 - Présent

- Prospection commerciale B2B : identification, ciblage et prise de contact avec des leads qualifiés
- Qualification des besoins clients et prise de rendez-vous pour les commerciaux
- Participation à l'élaboration de campagnes de prospection (emailing, LinkedIn)
- Suivi et mise à jour du CRM, reporting hebdomadaire
- Contribution à l'amélioration du tunnel de conversion des leads

Lead Manager – Stellantis – Paris

Sep 2022 - Juil 2024

- Pilotage et qualification de l'ensemble du traitement commercial des leads
- Optimisation du processus de lead management
- Transmission des leads aux équipes de ventes
- Reporting et suivi de la demande client

Fundraiser – ONG Conseil – Paris

Fév 2021 - Juil 2022

Organisation et promotion de la collecte de fonds pour une ONG humanitaire
Recherche, prise de contact et fidélisation des donateurs
Prospection terrain et animation d'équipe

FORMATION

Mastère Manager du Marketing & de la Relation Client

Oct 2024 - Juil 2026

ICD Business School

Licence Droit, Économie, Gestion

Oct 2023 - Juil 2024

Université Paris-Est Créteil

- Mention E-commerce et Marketing Numérique avec mention.
-

COMPÉTENCES

- Gestion de projets digitaux et e-commerce
- Stratégies de marketing digital (SEO, SEA, emailing, réseaux sociaux)
- Optimisation du processus commercial et gestion des leads
- Analyse des performances commerciales
- Prospection, fidélisation et relation client
- Outils : CRM (HubSpot), LinkedIn Sales Navigator, Google Analytics