



OUMAIMA SMAILI

BUSINESS DEVELOPER

Persévérante, organisée et orientée résultats, j'ai développé des compétences clés en gestion de projets, élaboration de stratégies marketing innovantes, la relation client et community management. Grâce à ma curiosité et à mon sens du relationnel, j'ai su bâtir des collaborations solides avec mes clients et partenaires, tout en assurant la réussite de projets ambitieux.

CONTACT

📞 | 07 71 35 18 97

✉ | oumaimasmaili@gmail.com

📍 | île de france

COMPÉTENCES

• Gestion de projets :

- Maîtrise des outils de pilotage (Trello, CRM) et gestion de la relation client (Salesforce, HubSpot)

• Marketing digital :

- SEO/SEA
- campagnes d'emailing
- Community management

• Analyse de données :

- Google Analytics
- Mesure de performance
- Optimisation de l'expérience utilisateur (UX)

• Outils techniques :

- Pack Office, Canva, Figma, Affinity, Prestashop, WordPress, Lemlist

• **Certifications** : Google Analytics 4, Prestashop, Content Square, Inbound Marketing (HubSpot)

QUALITÉS

- Créativité
- Capacité d'adaptation
- Excellentes compétences relationnelles
- Esprit d'équipe
- Sens de l'écoute
- Orientation résultats

LANGUE

Anglais

Courant

Français

Bilingue

Arabe

Bilingue

FORMATIONS

- **Master en Marketing Digital, Data & e-commerce - ISTECH PARIS - 2022-2024**
- **Bachelor 3ème année en Communication et Marketing Digital - ISTECH PARIS - 2021-2022**
- **Licence professionnelle en Commerce et Communication Digitale - ENCG CASABLANCA - 2020- 2021**
- **BTS en commerce - OFPPT CASABLANCA - 2015- 2017**

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Cheffe de projet | **Union des marques**

2022- 2024

- Planification et organisation d'événements pour 7 communautés, de la conception à l'exécution
- Développement et mise à jour des roadmaps projets
- Rédaction et publication de contenu sur le site web, optimisation SEO
- Mise en place et gestion de campagnes d'emailing pour promouvoir les événements
- Analyse des KPIs et suivi des performances des projets
- Gestion de la base CRM : mise à jour des contacts, segmentation des profils et identification des leads pertinents pour les actions marketing.
- Optimisation de l'interface utilisateur (UI) et de l'expérience utilisateur (UX) du site web
- Community management : création de contenu sur les RS, et gestion de la communauté en ligne
- Organisation et participation à l'enregistrement du podcast "En toute transparence"

Business Developer b to b | **Open Médias**

2022

- Prospection active et prise de contact avec décideurs clés.
- Identification, qualification et compréhension des besoins clients.
- Gestion complète du cycle de vente : prospection, négociation et signature.
- Développement et fidélisation d'un portefeuille clients stratégiques.
- Suivi des KPI commerciaux et reporting via Salesforce

Business Developer b to b **Semana**

2021 - 2022

- Identification des décideurs clés et influenceurs
- Prise de rendez-vous pour l'équipe commerciale
- Développement du portefeuille clients et gestion intégrale du processus de vente
- Suivi des leads générés et analyse du potentiel client
- Gestion du process de vente de A à Z
- Paramétrage et analyse de campagnes d'e-mailings et mise à jour du CRM
- Assistanat du Sales Manager dans ses fonctions
- Contribuer à la présentation de SEMANA en participant aux salons de présentations des entreprises

Chargée de clientèle | **SFR - FREE**

2017 - 2021

- Gestion de la relation client (édition des comptes, infos procédures, conditions générales, Facturation)
- Traiter les réclamations -Assurer le suivi de clientèle, les demandes d'information
- Accompagner la demande des clients
- Analyser les besoins, identifier et proposer une solution adaptée à leurs attentes
- Concrétiser la vente d'un produit ou d'un service
- Rétention des clients insatisfaits (services résiliation d'expert SFR)