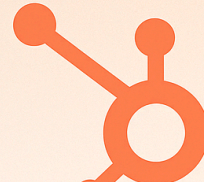











COMPÉTENCES

HubSpot



Compétences HubSpot

 Technologies	JavaScript Python
 Category	Hubspot Services
 Description	Toutes les compétences acquises en 2 ans de travail avec HubSpot. J'ai eu carte blanche pour gérer le CRM du mieux que je pouvais, d'où le fait que je suis vraiment aller loin dans l'exploration de la solution.
 Data Source	Hubspot CRM
 Dataset Size	150,000 contacts x 25 columns
 Tools Used	Hubspot
 Analysis Methods	A/B Testing Descriptive Stats
 Results Summary	Marketing automation workflow increasing engagement rates by 65%
 Completion Date	@1 septembre 2024 → 30 avril 2025

★ Featured	<input checked="" type="checkbox"/>
☰ Type de projet	

Compétences HubSpot

Responsable HubSpot – Gestion complète & stratégique du CRM

1. Expertise Technique & Développement

- Conception de **workflows complexes** (nurturing, qualification, lead scoring, relance commerciale, scénarios automatisés personnalisés).
- **Maîtrise des API HubSpot** : intégration d'applications tierces (Slack, Notion, Typeform, outils internes), gestion des webhooks, authentification OAuth (**Et ça, ça change tout ;)**).
- Création de **modules personnalisés** (templates, objets personnalisés, propriétés custom, scripts HubL/JavaScript) (**En cours d'apprentissage**).
- Développement d'automatisations avancées interconnectant plusieurs outils.

2. Gestion des Données & Migration CRM

- **Migration et reprise de données** depuis d'autres CRM (Salesforce, Pipedrive, solutions internes).
- Structuration, **nettoyage et enrichissement des bases de données** (standardisation, suppression des doublons, mapping de propriétés).
- Mise en place de **processus de gouvernance des données** pour garantir la qualité et la pérennité des informations.
- Documentation des structures et processus CRM pour assurer une maintenance long terme.

3. Alignement Marketing & Ventes

- Structuration des **pipelines de vente** et du **cycle de vie des leads** (qualification, scoring, attribution).
- Création de **dashboards de pilotage sur-mesure** pour les équipes marketing & commerciales.

- Implémentation d'une stratégie d'**Account-Based Marketing (ABM)** dans HubSpot.
- Mise en œuvre de **campagnes multicanales** avec scoring comportemental & segmentation dynamique.

4. Stratégie & Activation Inbound

- Déploiement de la stratégie **Inbound Marketing** dans HubSpot : blog, SEO, landing pages, formulaires intelligents, campagnes email.
- **Reporting & analyse** des performances (tableaux de bord, KPIs, ROI).
- Tests A/B, optimisation des parcours et itération continue sur les campagnes.
- **Accompagnement et formation des utilisateurs internes** à HubSpot selon leur rôle (marketing, commercial, technique).

Outils & Environnements maîtrisés

HubSpot CRM | Marketing Hub | Sales Hub | Operations Hub | HubSpot API |
JavaScript / HubL | Zapier | Integromat / Make | Notion | Typeform | Slack |
Google Sheets API