



# Helmi CHAABA

## Trafic & Acquisition Manager

Né le 28/09/1991  
 helmi.chaaba1@gmail.com  
 52 Rue du Moulin Vert 75014 Paris  
 06 63 14 33 73

## A Langues

**Arabe** Langue natale

**Français** Bilingue

**Anglais** Courant

## Informatique

**Hootsuite** Gestion des réseaux sociaux

**Dreamweaver & Photoshop**

**AdExpress (Kantar)**

**WordPress (REZO 21)** Gestion du site web

**Sprout Social** Gestion de publication des contenus

**Marketing Automation** YesWare, MailChimp, Mixmax, ActiveCampaign

**CRM** Pipedrive, Salesforce

**Pack Office** Word, Powerpoint, Excel

## Voyages

**Espagne** Road-trip

**Turquie** Vacances

**Italie** Découverte

## Centres d'intérêt

**Sport**

- Football
- Tennis

## Diplômes et Formations

De février 2017 à mars 2018

**MSc Digital Management et Web Stratégie**  
**ISG Paris** Paris

- SEO/ SEA (Adwords, SEM RUSH)
- KPI
- Pack Adobe
- CRM & Big Data

D'août 2013 à novembre 2016

**MSc International Marketing and Business Development**  
**Skema Business School** Paris

- Advanced strategy
- Innovation and product development
- Business Development

De janvier 2011 à juin 2013

**Licence en Administration des Affaires**  
**Mediterranean School of Business** Tunis

## Expériences professionnelles

De juin 2019 à avril 2021

**Trafic & Acquisition Manager B2B**  
**ITFACTO** Paris

- Organiser, délivrer et optimiser les newsletters quotidiennes ou spécifiques
- Décliner les opérations en environnement Social media B2B
- Créer des synergies d'audience entre les supports
- Contribuer à l'adhésion et à la collecte de nouveaux abonnés
- Piloter les trends, la performance et la qualité et proposer les évolutions
- Mise en place des bannières et native Ads en ligne
- Intégration de newsletters (HTML & Drag and drop)
- Insertion des contenus sur les différents sites du groupe

De septembre 2018 à avril 2019

**Chargé d'études marketing (CDD)**  
**Ketil Media** Boulogne-Billancourt, France

- Identification des cibles de prospection
- Construction des argumentaires de vente
- Mise en place, le développement et l'optimisation des moyens Marketing opérationnel et commerciaux dans un objectif de génération de leads
- Analyse du marché et des stratégies d'investissement plurimedia
- Réalisation d'études propres à aider la commercialisation des produits
- Compréhension et restitution de la dynamique de nos secteurs (Annonces, éditeurs, agences...) par l'intermédiaire des données collectées à partir de différentes sources
- Structuration de façon itérative des méthodes de communication numériques (Mailing, réseaux sociaux...) à l'intention des cibles identifiées en y intégrant des contenus appropriés (Offres, activité, influences...) et des impératifs de mesure

De mars 2017 à avril 2018

**Growth Hacking & Business Development (Stage)**  
**VIDATA** Paris

- Sourcer et démarcher des prospects BtoB (Topmarket) via emailing et phoning, salon et meeting
- Générer et suivre des leads commerciaux de manière créative
- Participer à l'audit et au développement de la stratégie commerciale (test&learn)
- Assurer le suivi et le reporting de la stratégie de commercialisation de la solution
- Développer le Chiffre d'affaire de l'entreprise de façon significative
- Identifier, préparer et gérer des opportunités de croissance de l'entreprise
- Manager une équipe de Pre-sales pour atteindre les objectifs fixés