

BILAL EZZAARAOUI

SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

 +33 7 65 71 99 10

 bilalezzaa1@gmail.com

 linkedin.com/in/bilalezzaa

 Fréjus, Var, France




OBJECTIF


Après plusieurs années dans le développement web & mobile et l'entrepreneuriat digital, je me spécialise aujourd'hui dans la prospection B2B et le Sales Development. Mon expérience en acquisition, cold emailing, copywriting et compréhension des besoins clients me permet de générer des conversations qualifiées avec des décideurs. Je cherche à rejoindre une équipe Sales dynamique où je pourrai transformer mon background technique et produit en création d'opportunités commerciales concrètes.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Freelance

Convrate - Service de lead gen


 2025 - 2025

 Fréjus

- Mise en place d'une stratégie de génération de leads B2B ciblant une ICP précise : les coachs business et experts indépendants en ligne, souvent actifs sur LinkedIn mais difficiles à engager sans approche personnalisée.
- Utilisation de Sales Navigator pour créer des segments ultra-précis (type d'accompagnement, taille d'audience, positionnement), puis automatisation de la prospection via Waalaxy (LinkedIn) et Instantly (cold email).
- Rédaction d'emails centrés sur leurs douleurs récurrentes (peu de leads qualifiés, offres peu claires, fatigue du contenu gratuit) avec des accroches fortes et des CTA engageants ("Ça vous parle ? On peut en discuter ?").
- A/B tests des objets, tracking des taux d'ouverture, réponses, et ajustement des séquences pour maximiser les taux de réponse.

Fondateur

BC Taps


 2025 - 2024


 Bangkok

- J'ai conçu et lancé deux applications mobiles B2C (Maxing Us & Teazmo) pensées pour capter l'attention et créer de l'engagement sur des sujets intimes : l'image de soi et la complicité de couple.
- J'ai piloté l'ensemble du cycle produit : positionnement, messages, acquisition, création de contenu, tests viraux sur TikTok, cold copy sur Reddit, optimisations sur les stores...
- Chaque mot, chaque visuel, chaque feature visait une chose : créer un déclic à froid chez l'utilisateur.

Développeur Front-End

Laboratoire Nutravalia

 2024 - 2022

 Mougins

- Développement de deux applications internes en React à destination des équipes commerciales et formatrices terrain, avec formulaires complexes connectés à Salesforce et mise à jour des données en temps réel — améliorant la saisie des leads et la fluidité des process terrain.
- Collaboration directe avec le Head of Sales et le CTO pour concevoir des fonctionnalités alignées sur les besoins métiers, et faciliter le travail des équipes sur le terrain.

COMPÉTENCES

Salesforce

Javascript

N8N

Cold emailing

Copywriting

Sales navigator

Calendly


Cold calling

Google Workspace

Hubspot


Cold DM

ACCOMPLISSEMENT



Convrate


- 30+ conversations ouvertes avec des coachs en activité
- +10 leads qualifiés
- Un apprentissage du cold emailing pour une cible précise



BC Taps


- 1 000+ utilisateurs dès le premier mois via du contenu organique 100 % froid (TikTok, Reddit, DM).

CAPACITÉS



Gestion du cycle de vente

- Prospection multi-canal
- Outreach (email & LinkedIn)
- Détection d'opportunités
- Qualification de leads
- Gestion du pipeline initial et prise de contact avec les prospects.



Gestion de la relation client

- Approche conversationnelle orientée écoute active et empathie.
- Création rapide de lien et de confiance avec les prospects lors des premiers échanges.

CERTIFICATIONS

Titre Professionnel niveau 6 (bac +3/4)
Développeur d'Applications JavaScript React

LANGUES

- Anglais (Bilingue)
- Français (Natif)