

Youssef Hibour

En quête d'une opportunité axée sur le développement commercial, la gestion des données et des opérations, ainsi que la transformation digitale

+33 6 05 78 46 58
hibouryoussef@gmail.com
Paris, France
linkedin.com/Youssef-Hibour

WORK EXPERIENCE

- | | |
|--------------------------------|--|
| Dec.- Sep 2025
(10 mois) | Le Wagon (Edtech)
<i>B2B Ops Coordinator</i> <ul style="list-style-type: none">• Participer activement à la coordination opérationnelle et à l'amélioration des processus internes, en soutenant les équipes Customer Success et projets via la gestion des données, la logistique des formations, et la communication avec les clients.• Accompagner la digitalisation et l'efficacité des formations B2B, en préparant les sessions, en recueillant les feedbacks, et en contribuant à l'analyse stratégique pour optimiser l'expérience client et les performances de l'équipe. |
| Avril - Sep 2025
(6 mois) | Didomi (Adtech)
<i>Customer Success Manager</i> <ul style="list-style-type: none">• Gérer un portefeuille de clients en supervisant les renouvellements de contrat, en négociant avec les clients, et en réalisant des appels de suivi, remontées de feedbacks, revues d'affaires, et stratégies d'upsell/cross-sell.• Analyser les données clients pour formuler des recommandations visant à optimiser les performances et augmenter le taux de consentement, tout en contribuant au maintien de la conformité des données dans notre CRM.• Surveiller les analyses des clients pour détecter et analyser les anomalies, collaborer avec notre équipe de données pour obtenir des informations supplémentaires utiles aux clients, et préparer des benchmarks par industrie. |
| Sep-Fevrier 2023
(6 mois) | Groupe Mojazine (construction & Real Estate)
<i>Digital Marketing and Operations Intern</i> <ul style="list-style-type: none">• Création et mise en œuvre de campagnes en ligne ciblées pour améliorer la présence en ligne de l'entreprise.• Gestion d'outils numériques (annonces Meta, annonces Google) pour améliorer la communication et la visualisation des offres immobilières.• Administration du cycle de vie complet des commandes, en utilisant le logiciel Maestro ERP. Optimisation des opérations de vente pour un vaste portefeuille (plus de 2200 appartements). |
| Octobre -Dec. 2019
(3 mois) | AliExpress (E-commerce)
<i>Brands Ambassador (AliExpress Connect)</i> <ul style="list-style-type: none">• Contribution à plus de 30 heures de contenu en direct, interagissant avec plus de 10 000 clients.• Amélioration de l'expérience d'achat pour les acheteurs potentiels en fournissant des informations détaillées et persuasives sur les produits. |

EDUCATION

- | | |
|--------------------|--|
| Paris
2024-2025 | Devinci Executive Education
<i>MBA MCI - Spécialisation Business Intelligence, Growth and AI</i> |
| Paris
2025 | Le Wagon
<i>Certification Growth & Data Automation</i> |
| Paris
2023-2024 | Institut Mines-Telecom
<i>Msc Management of Innovation in Digital Economy</i> |

Sophia Antipolis
2018-2022

SKEMA BUSINESS SCHOOL

BBA International Business

- Entrepreneur chez SKEMA Venture Entrepreneur / Projet GreenCycle Econo.
 - Finaliste du SKEMA FabLab Venture Entrepreneur 2018
- Deux échanges universitaires : troisième année en Chine à l'Université de Soochow, quatrième année aux États-Unis à l'Université d'État de Caroline du Nord.

OUTILS & TECHNOLOGIES

Bureautique & Collaboration

Pack Office, Google Workspace

CRM & Gestion de la relation client

Salesforce, HubSpot CRM

Publicité & Marketing digital

Meta Ads, Google Ads

ERP & Gestion interne

Maestro ERP

Analyse de données

Redash, Planhat, Tableau, Looker Studio, Google Analytics 4 (GA4)

Productivité & Gestion de projet

Forest, Jira, Asana

No-Code & Automatisation

Make (ex-Integromat), Bubble, Airtable

LANGUAGES & INTERESTS

French – Courant, **English** – Courant, **Arabic** – Courant, **Mandarin**: Intermédiaire
Hobbies – IA (création de contenu), Sports (Football en compétition), Voyages (Roadtrip)