

# 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](https://www.linkedin.com/in/Youssef-Hibour)

---

## WORK EXPERIENCE

- Dec.- Sep 2025      **Le Wagon (Edtech)**  
(10 mois)            *B2B Ops Coordinator*
- 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      **Didomi (Adtech)**  
(6 mois)            *Customer Success Manager*
- 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      **Groupe Mojazine (construction & Real Estate)**  
(6 mois)            *Digital Marketing and Operations Intern*
- 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      **AliExpress (E-commerce)**  
(3 mois)            *Brands Ambassador (AliExpress Connect)*
- 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**                  **Devinci Executive Education**  
2024-2025            *MBA MCI - Spécialisation Business Intelligence, Growth and AI*
- Paris**                  **Le Wagon**  
2025                    *Certification Growth & Data Automation*
- Paris**                  **Institut Mines-Telecom**  
2023-2024            *Msc Management of Innovation in Digital Economy*

- 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)