MATHIAS
OBRY

REVENUE & SALES OPS JUNIOR

CONTACT

06 17 53 59 59
matobry3@gmail.com
linkedin.com/in/mathias-obry/

PROFIL

RevOps / SalesOps Junior, j'interviens à l'intersection Sales, Marketing, CCM et Finance pour structurer le funnel et fiabiliser le pilotage du revenu. À l'aise sur HubSpot, la data et l'automatisation, je réduis la friction opérationnelle tout en accompagnant les équipes vers une adoption durable des outils. Mon objectif est d'allier maîtrise technique et impact concret sur la performance commerciale.

FORMATION

- DIGITAL MARKETING & DATA
  2023 - 2025
  Pôle Léonard de Vinci
- LICENCE WEB ANALYTICS
  2022 - 2023
  UFA Charles de Foucauld/ Le CNAM
- BTS NRDC
  2020 - 2022
  UFA Charles de Foucauld

SOFT SKILLS

- **Coordination transverse :** capte les besoins et fais le lien entre les métiers et les outils
- **Esprit structuré & logique produit :** analyse les workflows et documente avec précision
- **Autonomie proactive :** lance et pilote des projets avec méthode et ownership

LANGUES

- Français - Natif
- Anglais - 835 TOEIC
- Espagnol - B1

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- **SPÉCIALIST OPS MARKETING/SALES OPS- BLOOMAYS - PARIS 9E**
  2024 - 2025
  - Mise en place de campagnes sur **La Growth Machine, PhantomBuster & DropContact**, générant +300 leads qualifiés pour les Sales.
  - Création de 5 dashboards sur **HubSpot** pour piloter en temps réel les KPIs sales (RDV, taux de réponse, cycles de vente).
  - Développement de macros automatisées sur **Excel** pour le suivi quotidien et la priorisation des leads par les commerciaux.
  - Refonte de pipelines, vues intelligentes et enrichissements automatisés dans **HubSpot**, permettant une priorisation plus fine des prospects.
  - Qualification des leads selon centres d'intérêt, maturité et type de cible pour affiner le ciblage et améliorer la conversion.
  - Co-gestion de 2 agences Growth, suivi des livrables et réajustement en fonction des priorités business.
  - Conception de +10 assets sur **Webflow** (pages, contenus événementiels, contenus ciblés) pour alimenter les campagnes outbound et contribuer à fluidifier l'expérience utilisateur.
  - Conduire une veille active sur les outils de growth et d'automatisation pour identifier des leviers innovants, ce qui a alimenté la stratégie d'acquisition. **(Lemlist, Captain Data)**
- **AUTOMATION & NO CODE SPECIALIST - BLOOMAYS - PARIS 9E**
  2023 - 2025
  - Identification des points de friction et création d'automatisations adaptées aux besoins des équipes Sales, CCM, et recruteurs
  - Conception de séquences multi-étapes dans **HubSpot, Zapier & Make** (conditions, filtres, triggers, code) pour notifier, relancer et qualifier automatiquement les prospects.
  - Connexions entre différents outils (**HubSpot, Slack, Sheets)** pour centraliser les infos clés et améliorer la productivité des équipes.
  - Intégration d'IA comme **ChatGPT & Gemini** pour enrichir les données CRM, segmenter automatiquement les leads, générer du contenu ou créer des prompts dynamiques.
  - Documenter les workflows sur Notion et former les équipes, ce qui a permis une montée en autonomie rapide et une adoption fluide des outils sans dépendance technique.
  - Transformer les points de friction internes en automatisations concrètes pour réduire les tâches quotidiennes, libérant du temps aux équipes sales pour se concentrer sur la relation client.
- **TRAFFIC MANAGER - RENTOKIL INITIAL - BOULOGNE BILLANCOURT**
  2022 - 2023
  - Mettre à jour et créer des pages web sur **Magnolia**, pour enrichir l'UX et optimiser le SEO, et ainsi augmenter la visibilité organique.
  - Créer et gérer des tickets **JIRA**, pour structurer les demandes techniques, et accélérer le traitement des mises à jour.
  - Déployer une stratégie réseaux sociaux (**Instagram et Linkedin**) sur 4 marques, afin de mieux cibler les audiences, et renforcer leur présence digitale.
  - Collaborer avec les **agences SEO/SEA**, pour appliquer leurs recommandations, et améliorer les performances de trafic.
  - Piloter la performance digitale en analysant les flux de données (Web, Social, SEA) via **GA4** pour transformer des métriques complexes en dashboards stratégiques et synthétiques, facilitant ainsi l'arbitrage et la prise de décision du management