



Marine BILHEU

*Candidature au poste de
Product Manager*



Bordeaux, France



marine.bilheu@gmail.com



06 88 30 62 04

OUTILS MAÎTRISÉS

- Zapier,
- Process Street,
- Sales Navigator
- Trello, Basecamp
- Zendesk, Front
- Sendinblue,
- Woodpecker,
- Redmine.

HUMANITAIRE

4L Trophy 2017

MAROC

Participation au raid humanitaire,
création d'une association,
recherche de financements.

Global Education Center

CAMBODGE 2017

Missions humanitaire au sein
d'une communauté.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Data & Product Manager - BLACKSALES

1 an : depuis Octobre 2018 / BORDEAUX

- Sourcing de données pour les campagnes de prospection de nos clients (+20000 prospects contactés/mois)
- Scraping de données pour développer notre base (x3 en 1 an)
- Optimisation des process opérationnels liés aux missions de sourcing et flux de communication inter-équipes
- Design de l'interface client
- Mise en place d'ateliers de Story mapping
- Définition d'une road-map et de sprints de développement

Responsable Service Clients & Customer Success Manager - RHINOV

3 ans : Mai 2015 - Sept 2018 / BEGLES (33)

- Gestion quotidienne du service client à destination de B2B et B2C,
- Management de 3 personnes,
- Amélioration continue de l'expérience client via Zendesk (Support, FAQ, Chat, Téléphone),
- Mise en place de systèmes d'analyses quantitatives et qualitatives,
- Développement continu du parcours client,
- Responsable du marketing B2B (Marketing automation, newsletters, webinars),
- Participation aux prises de décisions concernant le développement des offres commerciales,
- Optimisation de l'utilisation des outils utilisés.

Business Developer - SOCCHA & DRAWBOTICS

6 mois : Sept 2013 - Février 2014 / BRUXELLES

- En charge du développement commercial,
- Gestion des recrutements intérimaires,
- Mise en place d'une stratégie de communication.

FORMATION

Certification SCRUM MASTER

2019 - 2020 / En cours

Master Parcours Grande École en alternance

2015 - 2017 / EM Normandie, Campus de PARIS (75) -
RHINOV, Poitiers (86)

*Mémoire : L'optimisation de l'expérience client au service de la
fidélisation.*

Bachelor Business - Management Commercial

2012 - 2015 / Groupe Sup de Co, LA ROCHELLE (17)

Bac Économique et Social

2009 - 2012 / Lycée Saint-Joseph, BRESSUIRE (79)