

# EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES



## Alba Pastoriza GTM Engineer - RevOps

### COMPÉTENCES

**Web Scrapping**  
**Bases de données**  
**Sales Enablement**

**CRM** : Salesforce/Hubspot

**Outils** :

Clay, N8N, Lemlist, Lemwarm, Apollo, Lusha, Kaspr, Cognism, PhantomBuster, Zerobounce, Dust

**Gestion de projets** :

Notion/Asana

**Design graphique** :

Illustrator, Photoshop, Canva

### INFORMATIONS

albapastorizacouto@gmail.com  
07 69 23 28 61  
Paris 75015  
[in alba-pastoriza](https://www.linkedin.com/in/alba-pastoriza/)

### LANGUES

Français C2  
Anglais C2  
Espagnol (langue maternelle)  
Galicien (langue maternelle)

### INTERÊTS

Apprentissage de langues  
Mode éthique et seconde main  
Cuisine du monde  
Photographie argentique  
Sports : yoga, course, natation

## Rev Ops Manager / GTM Engineer • Riot Cybersecurity

Juillet 2025 - Présent (**premier GTM recruté**)

- Construction et structuration des process** pour les marchés France, Italie, Espagne, UK et US
- Enrichissement, structuration du TAM** permettant le **doublement de l'équipe commerciale FR en 1 mois** (17 commerciaux onboardés)
- +30 commerciaux onboardés au total** grâce à l'optimisation des process
- Ouverture opérationnelle des marchés Espagne et Italie** avec construction complète des BDD et définition des personas
- Sales enablement**, participation à la création du Sales Playbook
- Définition et déploiement des règles d'attribution** et de rotation du pipe pour assurer une distribution soutenable du TAM
- Création d'un bot Slack** permettant aux équipes sales d'enrichir et créer des entreprises dans le CRM (HubSpot) en 2 clicks
- Mise en place d'un système de scoring** des comptes basé sur le niveau d'enrichissement et la qualité de la donnée
- Analyse avancée de la performance de la prospection commerciale** : volume d'activité, taux d'engagement, interactions par persona
- Support au management sales**: insights sur l'activité, prévisions de pipeline selon forecast...

## Growth Marketing Manager • Ringover France

Août 2023 - Juillet 2025

- Pilotage de la stratégie outbound sur les marchés Espagne & LATAM** dans un contexte de scale-up
- Construction, nettoyage, enrichissement de bases de données** qualifiées pour une équipe de 25 commerciaux
- Mise en place de campagnes de prospection multicanal automatisées** et personnalisées (pré/post-événement, prospection à froid, nurturing...)
- Analyse des performances des campagnes, suivi des KPIs**, optimisation continue et itération des stratégies efficaces
- Élaboration de rapports détaillés pour soutenir les décisions commerciales** avec des données précises
- Maintien de l'intégrité et mise à jour régulière des données CRM** (Salesforce)
- Collaboration étroite avec les équipes Sales, Produit, Opérations et Data** pour assurer une cohésion stratégique et maximiser les résultats
- Contribution directe à la **croissance du marché espagnol : de 30 % à 43 % du CA total en 1 an**

## Digital Marketing Manager • VelyVelo France

Juin 2022 - Juillet 2023

- Contribuer au développement d'une nouvelle verticale B2C** : définition des personas cibles, identification d'audiences clés et conception d'une stratégie d'acquisition sur mesure
- Déployer cette stratégie d'acquisition sur les réseaux sociaux**, générant une nouvelle source de leads qualifiés pour l'équipe commerciale
- Pilotage du projet SEO avec une agence** : passage **de la 2e page au Top 3 Google**
- Optimisation du site web et du tunnel de conversion** avec une agence : refonte formulaire, UX, tracking
- Contribuer à une augmentation de 30 % du chiffre d'affaires global** de l'entreprise en moins d'un an grâce à cette nouvelle verticale
- Collaborer à la création de partenariats stratégiques** et lancé des actions de co-marketing avec des entreprises de renom dans le secteur

## FORMATION ACADEMIQUE

2016 - 2020 • **Licence en Publicité et Relations Publiques** - Universidade de Vigo et Universidad Complutense de Madrid