



**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

albpastorizacouto@gmail.com

07 69 23 28 61

Paris 75015

[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

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### 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 ACADÉMIQUE

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