



PROFIL

Étudiant en marketing et entrepreneur, je développe des projets mêlant stratégie digitale, data et conception de produits. Mon objectif est d'approfondir mon expertise analytique et stratégique grâce à une alternance offrant un environnement exigeant, capable de dynamiser mes acquis et de repousser mes limites.

COMPÉTENCES

- Analyse de performance & data
- Product management
- UI/UX design
- Business model & rentabilité
- Automatisation & IA
- Growth & acquisition
- No-Code & automation
- Notions en Swift, HTML & CSS
- Français natal, Anglais C1, Italien B1

LOISIRS

TRADING ET FINANCES

Intérêt pour les marchés financiers, les stratégies d'investissement, l'actualité économique et le développement de mon patrimoine en autodidacte sur différents actifs.

THÉÂTRE

Membre d'une troupe (2020-2024) : co-direction de mise en scène et interprétation de 4 représentations devant 800 spectateurs. Forte aisance oratoire et cohésion d'équipe en projet collectif

MUSIQUE

Guitariste en groupe et compositeur. En apprentissage autodidacte depuis 5 ans, je développe ma créativité, ma discipline et mon sens de l'organisation.

Barnabé Colau

Recherche d'alternance - Septembre 2026

Mon portfolio : barnabecolau.fr

barnabe.colau@next-u.fr +33 7 66 50 21 23

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

ENTREPRENEUR & FREELANCE

Stratégie & conception | Auto-entrepreneur | 2023 - Actuellement

- Création d'application de scraping alimentée par IA pour de l'achat-revente autonome
 - Conception de 2 applications mobiles (Barry : FoodTech | Befriends : SocialTech)
 - Structuration de business models et stratégies de monétisation
 - Pilotage produit : UX/UI, roadmap, positionnement, stratégie go-to-market
 - Freelance en conception web et en stratégie digitale (SEO, SEA, SMO, SMA)
- Résultats : ~100 produits qualifiés/j (scraping) | MVP finalisé (Barry & Befriends)

POKAWA

Assistant Head of Sales | Alternance 1 an | 2025 - Actuellement

- Pilotage CRM & marketing automation (Braze : Push, IAM, NL, SMS)
- Optimisation du cycle de vie client & augmentation de la LTV
- Coordination des opérations commerciales omnicanales
- Chef de projet : parrainage & refonte Web / App / Kiosk
- Analyse des KPIs & A/B testing

Résultats : +2.7% conversion multicanal | +7.8% engagement CRM | 3 projets réalisés

JOMO

Business Developer 360° | Stage 6 mois | Mars - août 2025

- Stratégie d'acquisition : ciblage, campagnes outbound multicanales
- Automatisation pour optimiser le pipe commercial et la génération d'opportunités
- Prospection et conversion de leads B2B
- Organisation de salons professionnels
- Pilotage de HubSpot : segmentation, suivi et optimisation du tunnel de conversion

Résultats : +40K€ de CA (personnel) | +83 clients acquis | +13.2% d'engagement mail

LA NOUVELLE ECOLE

Business Developer & Marketing | Stage 6 mois | Mars - août 2024

- Structuration des workflows et bases CRM via Airtable
- Pilotage du funnel commercial : génération → qualification → conversion
- Prospection téléphonique et closing B2C
- Élaboration de stratégies advertising & commerciales
- Analyse de performance et reporting

Résultats : +560K€ de CA personnel | +217 clients acquis | +6.1% de leads qualifiés

FORMATION

ESCEN bachelor marketing | 2023 - 2026

- Web analytics & conversion
- Email marketing
- SEO / SEA / SMO
- UX/UI design
- Économie numérique
- E-commerce : stratégie & marketing
- Gestion de projet digital
- JavaScript, HTML, CSS
- Technique de vente B2C / B2B
- Veille & étude de marché