

MATEO LEBRETON ALVES PINHEIRO

Growth & CRM | Automatisation & Data | Marketing Digital

mateo.pnhr.alves@gmail.com | 06 45 55 18 34

PROFIL

Étudiant en BUT Techniques de Commercialisation spécialité e-business et entrepreneuriat (Bac+3), spécialisé en automatisation CRM, acquisition digitale et pilotage de la performance. Profil à dominance technique, orienté structuration des workflows, exploitation de la donnée et alignement marketing-sales. Je suis une personne curieuse, rigoureuse et orienté résultats.

Formations

BUT Techniques de Commercialisation

Université Côte d'Azur | Campus Fabron

Sept. 2025 - Présent

Nice

Spécialité Marketing Digital, E-Business et Entrepreneuriat. Formation universitaire axée sur la maîtrise des outils digitaux, l'analyse de données et les stratégies de croissance. Approche orientée projets concrets, en lien direct avec les réalités du marché et les enjeux de la transformation numérique des entreprises.

Bachelor Webmarketing & Social Media

MyDigitalSchool | Ecole Privée

Sept. 2024 - Juillet 2025

Nice

Stratégie Digitale, Création de Contenu et Gestion de Communauté. Formation professionnalisante combinant théorie marketing et mise en pratique sur des cas réels. Acquisition de compétences en branding, content strategy, gestion de campagnes digitales et pilotage de la performance sur les canaux de communication.

BTS Gestion de la PME (GPME)

Le Likes La Salle

Sept. 2022 - Juin 2024

Quimper

Formation technique qui m'a permis de couvrir la gestion comptable et financière, l'administration des ventes, la gestion des ressources humaines et le suivi budgétaire. Maîtrise des outils de gestion (tableaux de bord, reporting, CRM de base et PGI) et des processus administratifs d'une structure PME.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CRM Manager - Alternance

Smart Global Governance | Optivalue.ai

Sept. 2025 - Présent

Sophia-Antipolis | Hybride

- Gestion et optimisation du CRM HubSpot : nettoyage, enrichissement et normalisation des bases de données clients et prospects
- Segmentation avancée des listes pour campagnes marketing et prospection commerciale, en conformité RGPD
- Déploiement d'agents IA (n8n) pour automatiser la qualification des leads, le nettoyage des données et la génération de contenus (emails, réponses RFP)
- Support aux équipes Sales & Marketing : préparation de listes ultra-qualifiées, création d'audiences ciblées, reporting et analyse des performances
- Collaboration inter-services (Marketing, Sales, Produit) pour développer des assistants IA internes et optimiser les workflows

Responsable E-commerce & Communication - Alternance

BotaNice & Dolce Terra

Dec. 2024 - Jul 2025

Distanciel

- Refonte complète d'un site e-commerce et création from scratch d'un second site sous WordPress/WooCommerce
- Stratégie SEO : optimisation on-page, rédaction de contenus optimisés (fiches produits, articles, pages web), amélioration du trafic organique
- Pilotage des campagnes SEA (Google Ads) avec suivi ROI et optimisation des conversions
- Gestion des réseaux sociaux et création de contenus (print, photo, vidéo) ; conception de newsletters et campagnes de communication
- Suivi des performances via Google Analytics 4 : analyse des KPIs, ajustements stratégiques

Agent Marketing & Communication – Alternance

Le Hall Boxing Nice

Dec. 2024 - Jul 2025

Distanciel

- Stratégie SEO : optimisation on-page, rédaction de contenus optimisés (fiches produits, articles, pages web), amélioration du trafic organique
- Création de supports visuels et réseaux sociaux (affiches, bannières, contenus print et digitaux)
- Gestion comptable partielle d'une partie associative et accompagnement client en point de vente