



Maxime Wieczorek

CRM Lifecycle & Marketing Automation Manager



[LinkedIn / Références](#)

PROFIL

CRM Lifecycle Manager avec 5 ans d'expérience en environnement B2B SaaS et grands groupes (Randstad, Alain Afflelou, Saint-Gobain).

Spécialisé dans l'optimisation d'écosystèmes CRM data driven, l'automatisation marketing et la coordination de sujets transverses entre marketing, sales et opérations.

Analytique et structuré, je combine rigueur d'exécution, fiabilité et capacité à piloter des projets CRM complexes dans des environnements exigeants. Français natif, Anglais C2 certifié ([EF SET](#)).

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Growth Marketing & CRM Manager

2022 - 2026

Skillup - Paris, France

- Migration complexe du CRM de Pipedrive vers HubSpot en autonomie.
- Pilotage de la structuration complète du cycle Lead-to-Opportunity en collaboration avec SalesOps afin d'aligner marketing et ventes.
- Mise en place d'une architecture CRM scalable : enrichissement automatisé, lead scoring comportemental, workflows et attribution.
- Industrialisation de plus de 50 workflows automatisés couvrant nurturing, onboarding, réactivation et lifecycle marketing.
- Optimisation de la qualité des données CRM : enrichissement et nettoyage d'une base de 35 000+ contacts et 15 000+ entreprises.
- Amélioration des performances CRM et marketing via segmentation, automatisation et orchestration des parcours clients.
- Coordination transverse avec les équipes marketing, sales et opérations dans une logique d'amélioration continue.

Produit & Growth Manager

2019 - 2022

Groupe Randstad France - Paris, France

- Contribution au repositionnement de Randstad Direct en accompagnant l'évolution de son offre digitale, de son positionnement marketing et de sa proposition de valeur auprès de plusieurs segments de clientèle.
- Conception et pilotage de campagnes marketing B2B automatisées : segmentation, personnalisation, workflows, A/B testing et analyse des performances.
- Déploiement de dispositifs d'acquisition et d'Account-Based Marketing (ABM) contribuant à l'adoption des services digitaux et à l'enrichissement des bases CRM.
- Collaboration avec les équipes produit, marketing, UX et métiers lors de la refonte du site Randstad Direct et de l'optimisation des parcours utilisateurs.
- Contribution à l'amélioration des processus marketing, de la qualité des données et de la mise en conformité RGPD.

FORMATION

Master Marketing Digital

2020 - 2022

SUPDEWEB - Paris

Licence E-commerce Marketing numérique

2019 - 2020

Université Paris 8 - Paris

Outils CRM & Marketing : HubSpot • Salesforce Marketing Cloud • Braze • Brevo • Adobe Campaign • Adobe Target • AB Tasty • Hotjar • Splio • LinkedIn Sales Navigator • Datagma •