Alexandre Belkowski

GTM Engineer & Growth Lead full-funnel



Lyon, France · Remote / Hybride
alexandre.belkowski@gmail.com · linkedin.com/in/abelkowski · belko.co

Je construis les systèmes, l'infrastructure outbound, les flux de données et les agents IA qui transforment un marché cible en opportunités business. 15 ans en agences digitales (Montréal, Lyon), un réseau de franchises et une infratech B2B m'ont donné les deux faces du métier : la vision marque et business d'un responsable marketing, et les compétences de construction d'un GTM engineer. Bilingue français / anglais.

EXPÉRIENCE

Growth (GTM & RevOps) · ORIS Materials Intelligence · Lyon — Oct. 2024 – Aujourd'hui

Infratech IA dédiée aux infrastructures de transport durables.

- Construction du moteur outbound multicanal de zéro (5 comptes LinkedIn, 40 boîtes mail, 15 domaines) sur Clay, Apify, HeyReach, Smartlead, Make et HubSpot, couvrant plus de 7 700 comptes.
- Plus de 17 000 leads contactés sur LinkedIn avec 25 % de taux de réponse et 28 % d'acceptation, soit plus de 300 leads intéressés en 12 mois. Une campagne ciblant les intervenants d'événements a atteint 60 % de réponse.
- Création d'agents Claude Code pour le reporting deals, MQL et pipeline (~20 h gagnées par mois), la préparation de rendez-vous déclenchée depuis HubSpot (30 min par rendez-vous) et l'enrichissement Clay (15 min par lead).
- Structuration de HubSpot comme source unique de vérité (cycle de vie, scoring, routage, attribution). Les canaux marketing génèrent plus d'un tiers du pipeline attribué.
- Pilotage de bout en bout de 23 salons et conférences internationaux. Contenus dirigeants sur LinkedIn, programmes emailing, webinaires et podcasts pour ingénieurs et gestionnaires d'infrastructures.

Responsable Marketing & Digital · Vie & Véranda · Lyon — Mars 2020 – Oct. 2024

Fabricant d'extensions de maison avec un réseau de 40 franchises : recrutement de franchisés (B2B) et ventes en magasin (B2C).

- +50 % de CA réseau, MQL multipliés par 3 et taux de conversion en hausse de +40 %.
- Management d'une équipe marketing de 4 personnes, pilotage de la stratégie de marque, du contenu et des relations presse.
- Pilotage de mix médias locaux et nationaux : SEM, Meta, LinkedIn, TikTok, Pinterest, display, native, affiliation, TV et radio nationales, affichage, presse et publicité postale. Formulaires natifs connectés au CRM via Make.
- Pilotage du recrutement de franchisés, du site dédié aux salons nationaux. Prix de la communication digitale (IREF Franchise & Partenariat, 2023).

Chargé de Marketing Digital · Vie & Véranda · Lyon — Juin 2017 – Mars 2020

- Construction du flux de leads de bout en bout : PRM ActiveCampaign avec lead scoring et automatisations email/SMS, connecté au site Symfony, avec routage automatique des leads vers 40 franchisés.
- Top 3 sur Google sur toutes les requêtes à volume en 3 ans, avec 50 % du trafic issu de l'organique.
- 2 refontes du site avec des experts UX et création d'un site dédié au recrutement de franchisés.

Années agence · Montréal & Lyon — 2010 – 2017

- **Consultant en médias sociaux, acti** (Lyon, 2014–2017) : stratégie digitale, social ads et formation des dirigeants. Clients : Michelin, ONLY LYON, ghd, Merial, Fermob, Rhône-Alpes Tourisme.
- **Stratège de contenus & médias sociaux, Rouge** (Montréal, 2013–2014) : social ads, display et animations marketing. Clients : Banque Desjardins, IRONMAN Mont-Tremblant, Destination Mont-Tremblant.
- **Chargé de comptes, SolutionEXL** (Montréal, 2013) : projets web du brief à la mise en ligne, gestion des équipes design et développement, recette. Clients : Reebok, CCM Hockey, Vidéotron.
- **Coordonnateur web, Commun** (Montréal, 2010–2012) : projets web et applicatifs, social media, emailing et analytics. Projets de l'agence récompensés par 8 prix Boomerang, dont 5 Grands Prix. Clients : Loto-Québec, Conseil des arts de Montréal.

Auparavant (2008–2011) : postes en communication, relations publiques et journalisme à Montréal, et stage marketing chez Wunderman Dubai sur le compte Microsoft Moyen-Orient et Afrique du Nord.

COMPÉTENCES

GTM & outbound	Clay, Apify, Prospeo, HeyReach, Smartlead, Lemlist, infrastructure cold email, ABM
RevOps & automatisation	HubSpot, ActiveCampaign, Make, Claude Code, Git, GA4, GTM / sGTM, Fireflies
Acquisition	Google Ads, Meta, LinkedIn, TikTok et Pinterest Ads, display, native, affiliation, TV / radio / affichage, événementiel
Contenu & marque	Positionnement, copywriting, relations presse, contenus dirigeants, podcasts, webinaires, SEO / AEO (GSC, Ahrefs, Semrush), Descript, Canva, Livestorm

FORMATION, LANGUES & PRIX

Diplôme d'études supérieures en management, Internet Business · Université McGill · 2011–2013

Baccalauréat en communication · Université de Montréal · 2008–2011

Growth Hacking avancé · Mantra (ex-GrowthMakers) · 2024

Langues : français (langue maternelle), anglais (bilingue), espagnol, russe, arabe (notions)

Prix : Prix de la communication digitale, IREF (2023) · Trophée Meilleures Vérandas (2023–2024) · 8 prix Boomerang, Infopresse (projets agence, 2011–2012)