

Ulysse Lawale

Marketeur full stack

lawaleulysse@gmail.com

07 49 59 41 13

France · À distance

Temps plein

Plus de 7 ans en marketing B2B, dont l'accompagnement de dirigeants. Je rédige les pages et les emails, construis les tunnels et automatise les parcours. Habitué aux activités de **70 à 205 k€ de CA mensuel**, je livre en autonomie et mesure les résultats avec la direction marketing.

7+

ANS EN MARKETING B2B

-32 %

COÛT PUBLICITAIRE PAR RDV

7 h

GAGNÉES PAR SEMAINE

EXPERTISES

Copywriting

Recherche client, pages de vente, emails, scripts, annonces et tests A/B.

Construction

Claude Code · Codex · Cursor
HTML/CSS · JavaScript · Next.js
Git · Vercel

Automatisation et CRM

n8n · Make · HubSpot
ActiveCampaign
API et webhooks

Mesure

GA4 · GTM · Looker Studio
Qualification, coût d'acquisition et CA encaissé.

FORMATION

Master Marketing et stratégie digitale

2018

LANGUES

Français

Courant, rédaction professionnelle

Anglais

Niveau C1

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

JANVIER 2024 À CE JOUR

Responsable marketing opérationnel

Asteria Croissance · Accompagnement de dirigeants

Copywriting, tunnels et CRM, aux côtés de la direction marketing, d'un media buyer et de quatre commerciaux.

- Contribution au CA encaissé moyen de **125 à 205 k€/mois** entre les T4 2024 et 2025 (**+64 %**), résultat collectif marketing et vente.
- À budget publicitaire constant de **25 k€/mois**, passage de **104 à 152 RDV qualifiés tenus/mois** entre avril et septembre 2025. Coût publicitaire par RDV : **240 à 164 € (-32 %)**.
- Pages et formulaires construits avec **Claude Code, Codex et Next.js**, déployés sur Vercel, reliés au CRM et au suivi des conversions.
- Automatisation n8n et HubSpot : traitement manuel ramené de **9 à 2 h/semaine** au T1 2026.

JANVIER 2022 À DÉCEMBRE 2023

Growth marketer et copywriter

Sillage Academy · Formation B2B

- Quatre tunnels** pour une activité de **70 à 110 k€ de CA mensuel** : pages de vente, emails, scripts vidéo et annonces.
- Conversion prospect vers RDV réservé de **5,6 à 8,1 %** entre juin et décembre 2023, après refonte des séquences et de la prise de rendez-vous.
- Segmentation de **18 000 contacts** sous ActiveCampaign ; pages Webflow, suivi des campagnes et transmission aux commerciaux.

JANVIER 2019 À DÉCEMBRE 2021

Chargé de marketing digital

Atelier Conversion · Agence marketing

Dix missions pour des PME de services : recherche client, rédaction, pages WordPress, emails, tests de conversion et reporting mensuel.