



VERA SOLDATENKO

SPÉCIALISTE MARKETING OPS B2B

Spécialiste en Marketing Ops et automatisation B2B, je combine cinq ans d'expérience en environnements techniques avec une expertise grandissante en MarTech, data analytics et automatisation des processus marketing. Passionnée par la structuration de fonctions marketing, l'optimisation des parcours clients et la création de dashboards actionnables, je pilote la génération de leads, l'automatisation CRM et la production de contenu pour des environnements à cycle de vente long.



vsoldate@icloud.com



06 80 43 87 03



POITIERS 86000

FORMATION

MASTER IN MARKETING MANAGEMENT, OMNICHANNEL & CONSUMER ANALYTICS
Politecnico di Milano (POLIMI GSoM)

Cours clés : CRM Lab · Digital Transformation · Consumer Neuroscience

BAC +4 : EUROPEAN & RUSSIAN STUDIES
Carleton University (Ottawa, Canada)

Stage — Analyse de marché : Canada Eurasia Chamber of Commerce (2020, 4 mois)

COMPÉTENCES

Marketing Operations & MarTech

- HubSpot · Google Analytics 4 (GA4) · Google Tag Manager · Looker Studio · Power BI · Marketing Automation

Automation & Data

- Make · n8n · Power Automate · CRM (Pipedrive, Zoho) · Data Analysis & Reporting · KPI Dashboards · Marketing Engineering : décomposition de workflows, architecture d'automatisation, systems thinking

Autres

- Adobe InDesign · Adobe Illustrator · Copywriting · SEO · SEA (en cours de formation) Product Marketing · Sales Enablement · Positioning & Messaging

Langues

- Français : courant

(DUEF C1 - Université de Poitiers)

- Anglais : langue maternelle
- Russe : langue maternelle

EXPÉRIENCE

SPÉCIALISTE MARKETING | SEP 2025- MAR 2026 (FREELANCE)

J.Lanfranco Fastener Systems Inc. (Canada)

- **CRM & Automatisation** : Intégration de Zoho CRM avec le site web ; conception de scénarios d'automatisation pour le parcours client (salon → appel commercial) ; cadences de relance email pour améliorer les taux de conversion et soutenir la génération de leads.
- **SEO & Contenu digital** : Conception d'une page ressources SEO suite à une analyse concurrentielle, pour améliorer la visibilité sur des recherches produits spécifiques ; rédaction de contenus (fiches produits, cas clients traduits, guides) publiés en ligne.
- **Notoriété & Réseaux sociaux** : Pilotage de la stratégie de contenu organique — +85 % de croissance LinkedIn en 6 mois.
- **Reporting & Performance** : Audit marketing complet, définition des KPI, analyse de performance présentée à la direction.

ASSISTANTE COMMERCIALE ET MARKETING | MAI 2019-MAI 2023 (CDI)

J.Lanfranco Fastener Systems Inc. (Canada)

- **CRM & Migration** : Pilotage de la migration vers Pipedrive — structure de segmentation (tags/filtres), onboarding et formation de 4 commerciaux.
- **Production de supports commerciaux** : Création régulière de supports marketing et visuels via Adobe InDesign et Illustrator (brochures, fiches produits, supports de vente) ; participation à des salons professionnels internationaux.
- **Campagnes digitales** : Campagnes LinkedIn Ads pour la notoriété et la prospection B2B.
- **Contenu multi-format** : Création vidéo (tournage/montage), gestion organique multi-plateformes (YouTube, Instagram, LinkedIn).

COURS ET CERTIFICATIONS

HubSpot (6) : Inbound Marketing, Digital Marketing, Email Marketing, Marketing Hub Software, Reporting, RevOps, **Google** (3) : Analytics 4, Looker Studio, Ads Search, **Semrush** : SEO Fundamentals, **Profound University** (1) : Marketing Engineering