Chady Mouawad

GTM Engineer · Account-Based Marketing & Demand Generation

Relier médias payants et signaux d'intention aux ventes et au pipeline

Chambéry, France · chady.perso@gmail.com
chadymouawad.com · linkedin.com/in/chady-mouawad-marketing

PROFIL

GTM Engineer spécialisé dans les marchés industriels B2B. Je relie médias payants, données d'intention et scoring des comptes à l'activation commerciale, pour que les équipes de vente sachent quels comptes prioriser et à quel moment agir. Parcours en acquisition digitale et en entrepreneuriat depuis 2018.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

GTM Engineer

2023 – aujourd'hui

Protolabs | Fabrication numérique | EMEA

- Contribution à **55 M€ de pipeline influencé** sur la zone EMEA, en reliant programmes ABM, médias payants et activation commerciale.
- Conception et pilotage de programmes ABM européens associant segmentation, contenus personnalisés et séquences de prospection : **taux de pénétration des comptes cibles porté de 1 % à 9 %**.
- Responsable des plateformes social ads (LinkedIn, Meta, Reddit, **plus de 150 k€ de budget annuel**), du retargeting always-on au lancement des campagnes globales et de marque.
- Refonte du scoring d'engagement des comptes dans Factors.ai, connecté à Salesforce, Lemlist et Pardot pour déclencher le suivi commercial des comptes à forte intention.
- Pilotage de Lemlist pour **20 utilisateurs**, dont les campagnes des account managers, et standardisation de l'exécution via des playbooks GTM.

Spécialiste marketing digital

2021 – 2023

Wminded | Services web | France

- Création de parcours d'acquisition et de reciblage sur Google et Meta, reliant SEO, SEA et optimisation des conversions.
- Amélioration de la performance des sites avec les équipes de développement et UX/UI, en alignant l'acquisition sur l'expérience utilisateur.

Fondateur & responsable de marque

2018 – 2021

Atelier N | Production de vêtements de sport | Liban

- Création d'une marque de vêtements de sport, du concept à la commercialisation : positionnement, gamme, identité visuelle, prix et présence digitale.
- Management de **8 personnes** en production, marketing et vente, avec la responsabilité de l'acquisition client, des fournisseurs, des lancements produits et de la fidélisation.

COMPÉTENCES & OUTILS

Stratégie	Account-Based Marketing, demand generation, ICP/TAM, segmentation des comptes, account scoring, données d'intention (intent data)
Activation	Paid media, reciblage, outbound sequencing, marketing automation et automatisation des workflows, sales enablement
Outils	Salesforce, HubSpot, Pardot, Factors.ai, Clay, Cognism, Lemlist, LinkedIn Ads, Meta Ads, Google Ads, Reddit Ads

FORMATION & CERTIFICATIONS

Master en Digital Management

Voltaire Business School, France

- PMA Go-to-Market Certified: Masters
- Meta Marketing Professional
- Account-Based Marketing Expert
- Claude.ai Marketing Certified Practitioner

LANGUES

Français · Anglais · Arabe