



Business development, Partnerships & Events

Opportunity Hunter Freelance

Chasseuse de deals stratégiques - Créatrice d'expériences sur mesure -
Conceptrice et pilote exigeante de projets ambitieux - Tisseuse de liens durables

JULIE RABOULAN
julie@hellosilbo.fr



MES 3 PILIERS

1/

DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL STRATÉGIQUE



Expérience solide pour transformer les intentions en deals concrets, et les prospects en partenaires durables.

2/

PARTENARIATS À HAUTE
VALEUR AJOUTÉE



Une vision claire des relations, alliant intérêt mutuel et vision partagée, pour faire des connexions stratégiques un moteur de croissance.

3/

ORCHESTRATION DE
PROJETS COMPLEXES



Coordination millimétrée, de la logistique à la communication en passant par le budget, pour des projets maîtrisés du brief à la livraison finale.

MES MOTEURS



Créer du lien, du vrai

Le lien comme boussole: profils connectés, expertises alignées, timing parfait.



S'engager là où ça compte

Énergie dédiée aux projets ambitieux et idées qui font bouger les lignes.



Inventer des expériences uniques

Créativité ancrée dans le business: des formats qui captent et embarquent.

COMMENT VOUS AIDER?

Stratégie commerciale & développement

Identifier les bons leviers business, qualifier les prospects et conclure des deals à fort potentiel.

Conception d'offres & formats sur mesure

Imaginer des dispositifs originaux: offres commerciales, jeux collaboratifs, séminaires ou activations événementielles.

Construction de collaborations durables

Négocier, structurer et activer des partenariats durables, adaptés aux enjeux de chaque partie.

Coordination de projets complexes

Piloter des projets multi-acteurs avec précision: production, logistique, suivi budgétaire, gestion des imprévus...

Activation & visibilité

Faire rayonner les projets à travers des activations créatives visibles, des contenus engageants et des relais médias stratégiques.

MES RÉALISATIONS

Chuck Norris peut casser 3 pattes à un canard



Moi, j'ai convaincu BYD en un coup de fil, monté une marketplace avec 150 références en 2 mois, conçu des séminaires mémorables à Ibiza et à Malte ET géré l'animation sur place, négocié 100K€ de dotations média auprès de MediaTransports sans cligner des yeux, coordonné des tournages sans que personne ne s'arrache les cheveux, augmenté le CA d'une régie pub de +4M€, transformé les cadeaux de Noël corporate en preuves d'amour clients.

L'exploit, c'est aussi ma routine.

VIVA TECHNOLOGY

New biz & partenariats internationaux



**VIVA
TECHNOLOGY**

Missions : faire émerger ce nouvel événement comme hub tech incontournable international et générer de nouveaux deals.

Actions :

- Déploiement du pôle Startups (2016-17)
→ Klaxoon, Artefact, Percko, XXII, BlinkBook...
- Sourcing, prospection et qualification de 1,100+ entreprises internationales (2024)
- Négociation de nouveaux deals stratégiques
→ BYD, Deloitte Japon, Wilco (2024).

Résultats : **160 startups signées en 100 jours** dès la 1^{re} édition, **75 % de renouvellement** l'année suivante et **230 K€ générés en 2024** grâce à une prospection ciblée de nouveaux partenaires

LE NOËL DES FEMMES BY WOMANA

Lancement marketplace & partenariats stratégiques
(projet personnel)



Missions : construire une marketplace Shopify de zéro en 2 mois et fédérer des créatrices engagées autour d'un projet engagé.

Actions :

- Onboarding de 25 créatrices
- Mise en ligne de 150+ références
- Création du compte Instagram
- Négociation de dotations et mentorats

Résultats : **+100 commandes, visibilité médias** (Trax, La Tribune, Fraîches, FreeNow...), une communauté engagée de **800+ abonné.e.s**, **100K€ pub** (Médiatransports), **2 mentorats premium** (membres du COMEX @L'Oréal et @Les Echos), **25 nouvelles copines talentueuses**

GO ENTREPRENEURS

New biz & nouvelles offres commerciales



**GO
ENTREPRENEURS**

Missions : attirer et convertir de nouvelles entreprises en 6 mois chrono.

Actions :

- Sourcing, prospection, qualification et activation de +200 TPE/PME (F&B, tourisme, santé, portage...).
- Création et lancement de 3 nouvelles offres: Stop&GO!, GO School, Lunch Break.

Résultats : deals conclus avec **SeDomicilier, Andorra Business, CIAMT (90K€)**; accompagnement premium en continu de **SeDomicilier** sur GO Paris (2024) et GO Lyon (2025).



OSVETA

Études stratégiques & logistique sur mesure



Ton de la com: positionnement

Positionnement des marques selon leur ton de communication

| Marques | Tradi / Moderne | Humour / Sérieux | |
|---------|------------------------|------------------|--|
| | Très moderne | Très drôle | Décalé, fun, mascotte, original |
| | Traditionnel | Très sérieux | Institutionnel, administratif, peu incarné |
| | Modem - Neutre | Sérieux | Responsable, sobre, éthique sans humour, proximité |
| | Traditionnel - Discret | Sérieux | Classique, peu technique |
| | Moderne - Sobre | Très sérieux | Tech, premium, pas ludique |

CENTRAKOR
Un Halloween instagram-friendly

Chez Centrakor, on note une accélération dans les contenus autour du thème Halloween seulement sur IG :
- 2023 => 1 vidéo Instagram, 0 contenus TikTok
- 2024 => 10 vidéos Instagram, 0 contenus TikTok

Typologie de contenus :

- Special kids : costumes et maquillage pour enfants
- Tutoriels : à mi-chemin entre DIY décoration et recettes
- Mise en scène en magasin : dans une ambiance "dark"
- Sélections photos : l'approche Pinterest est soignée
- Jeux-concours

A noter :

- Les contenus TikTok liés à Halloween pour Centrakor remontent à 2021
- Centrakor commence en général dès début novembre pour basculer sur Noël, avec des contenus ayant de meilleures statistiques



Missions : booster la visibilité d'une agence parisienne et livrer des insights stratégiques en marque blanche pour ses clients.

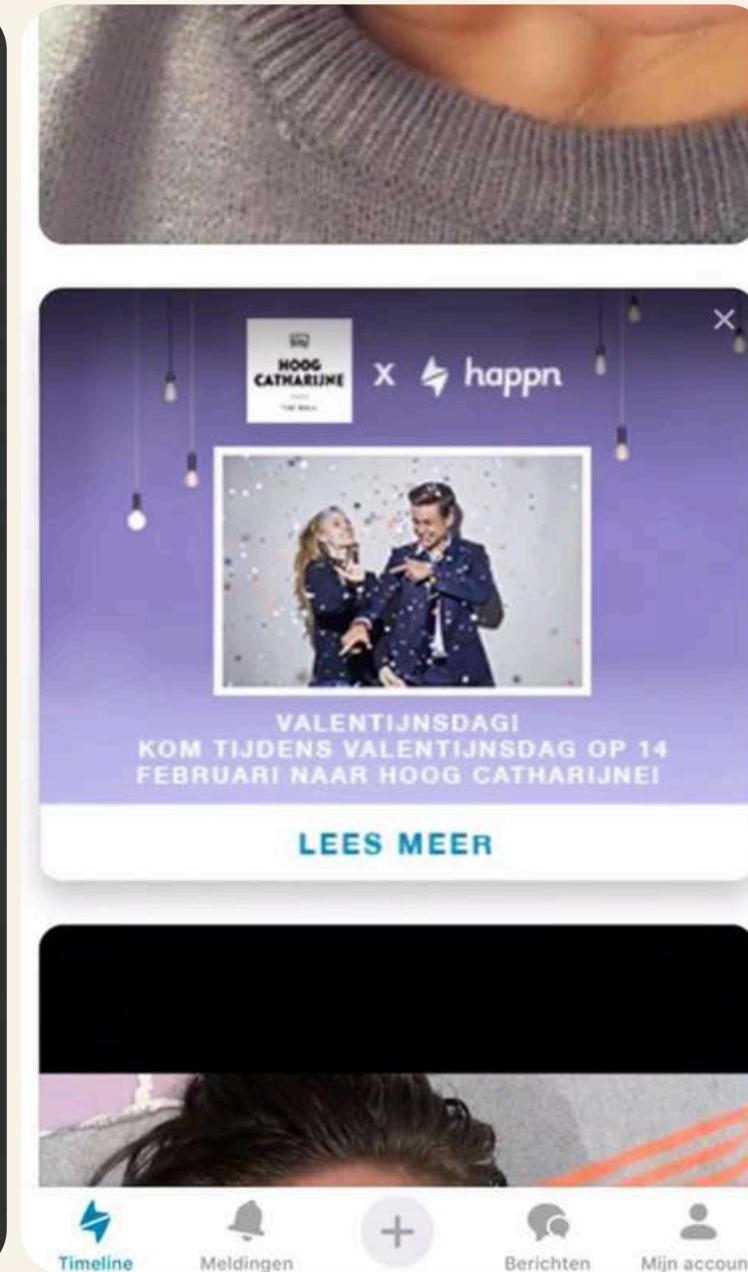
Actions :

- Conception & logistique de cadeaux de Noël personnalisés pour 100 clients de l'agence
- Audits Instagram & TikTok sur 15 concurrents d'un acteur du retail
- Analyse stratégique pour une scaleup française des énergies renouvelables

Résultats : un **dispositif sur mesure original** qui a renforcé la notoriété d'**OSVETA** ; des **données concrètes & exploitables** qui ont nourri la stratégie marketing de ses clients

HAPPN

Monétisation internationale & nouveaux formats



happn

Missions : accroître l'engagement utilisateur et monétiser la plateforme.

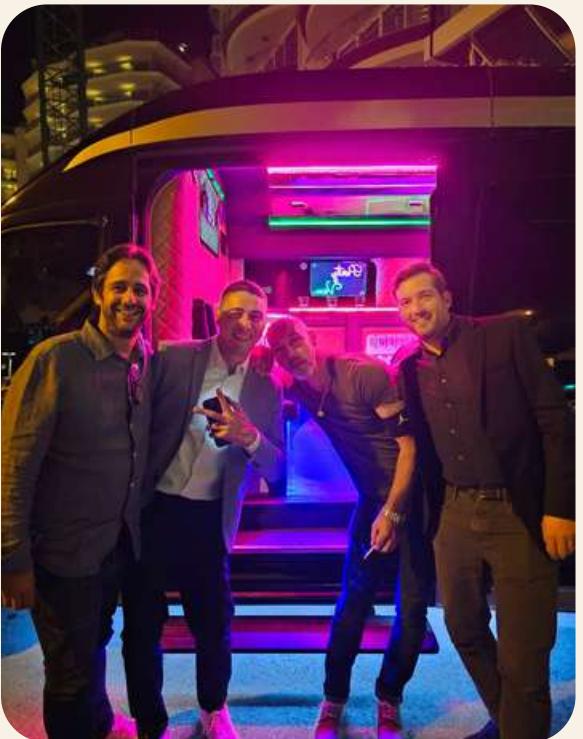
Actions :

- Conception de formats innovants (concours ciné, running Nike, "Shopping is Dating")
- Pilotage de 6 à 10 campagnes par mois, de la prise de brief à la mise en ligne
- Déploiement international de la monétisation des OPS (Inde, Brésil, Argentine, Pays-Bas).

Résultats : nouveaux formats in-app adoptés pour générer de nouveaux revenus récurrents, 4 régies locales autonomes et formées aux OPS.

OFFICE & CO

Nouveaux produits, expériences immersives & cohésion interne



office & co
design x build

Missions : créer des moments uniques pour renforcer la cohésion et développer+tester des formats vendables en marque blanche.

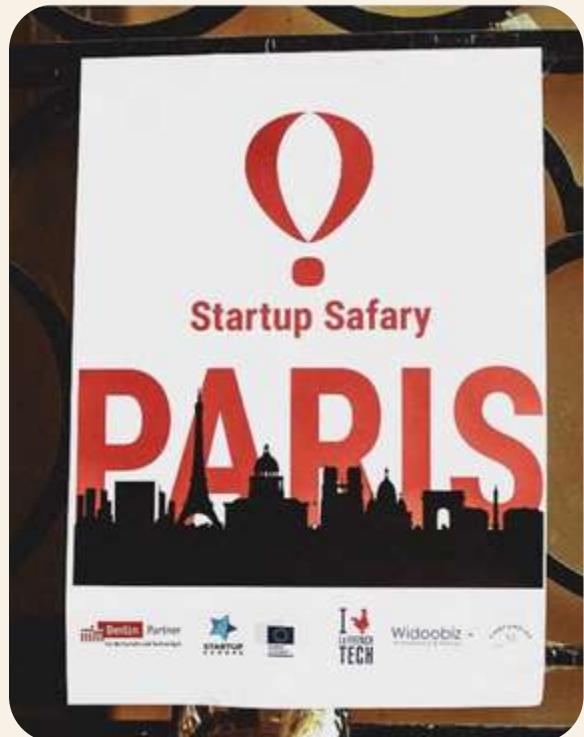
Actions :

- Organisation de 2 séminaires pour 15 collaborateurs (Ibiza 2022, Malte 2024)
- Création de jeux immersifs et animation d'ateliers collaboratifs
- Conception de questionnaires et workshops packagés comme nouveaux produits commerciaux

Résultats : **cohésion d'équipe renforcée & 2 offres commerciales valorisables** par l'agence auprès de ses clients.

STARTUP SAFARY

Prospection & partenariats exclusifs



LesEchos



dées Économie Politique Entreprises Finance - Marchés Bourse Monde Tech-Médias Start-up Régions Patrimoine Tra

Startup Safari: l'écosystème startup ouvre ses portes durant 3 jours



STARTUP SAFARY
Paris, 16-17 March 2017

Mission : construire un réseau de startups phares en 2 mois pour dynamiser le programme des journées portes ouvertes.

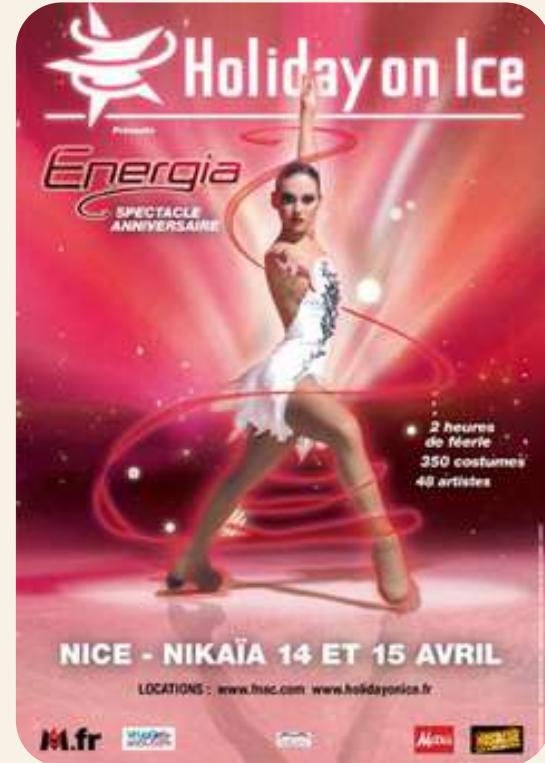
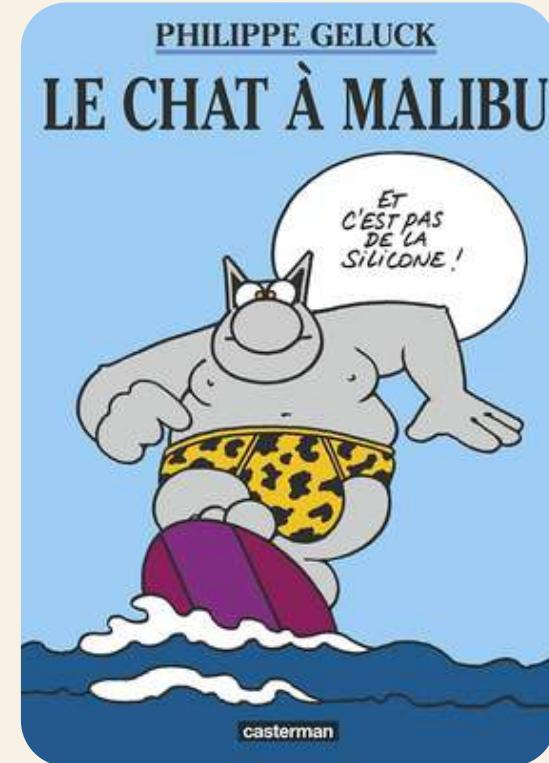
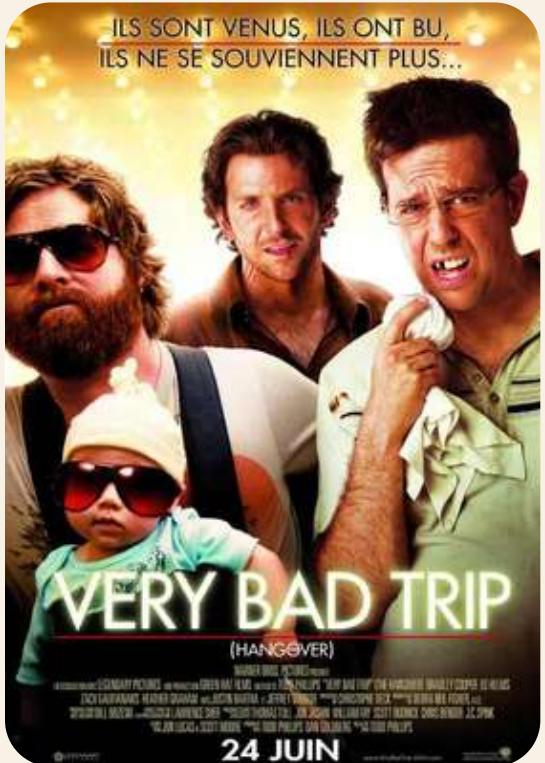
Actions :

- Prospection et closing: MangoPay, Schoolab, Le Gorafi, CharLi Charger, VivaTech, Lendix, ScaledRisk, Numa...
- Négociation d'un partenariat exclusif avec CityScoot incluant tarifs préférentiels + piste d'entraînement

Résultats : **45 startups intégrées** - tous secteurs confondus, qui ont transformé nos JPO en un RDV stimulant et différentiateur pour **200 participants** (année 1)

SNCF CONNECT

Partenariats Entertainment & événements premium



Missions : lancer un pôle Partenariats Entertainment *from scratch* pour générer du revenu additionnel au sein de la Régie Pub.

Actions :

- Activations online exclusives : cinéma, concerts, spectacles, littérature, festivals
- Négociation de contrats cadres (FOX, Paramount, EuropaCorp, SND, Disney...)
- Organisation de 3 événements premium/an
- Gifting aux agences médias et annonceurs

Résultats : **+4M€ de CA, image de marque renforcée** auprès de clients BtB et BtC, **collaborations renouvelées d'année en année** avec les agences médias et les annonceurs

GIRAF PROD

Coordination de production audiovisuelle



| CASTING ENFANTS "DOLORES" 2 JUIN 2020 | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|
| CINQX | CINQY | CINQZ | CINQ |
| | | | | | | | | | |
| CINQX | CINQY | CINQZ | CINQ |
| | | | | | | | | | |
| CINQX | CINQY | CINQZ | CINQ |
| | | | | | | | | | |



Mission : garantir la fluidité et la réussite de la production audiovisuelle de CANAL+.

Actions :

- Coordination entre équipes de production, équipe de tournage et prestataires externes
- Gestion des déplacements des équipes, plannings de castings (adultes/enfants), repérages, archives, costumes...
- Pilotage administratif incluant demandes de subventions CNC, Régions, DRAC

Résultats : projets livrés sans accroc, imprévus anticipés, pré-production optimisée grâce à une coordination millimétrée





Prêt.e à faire du bruit?

CONTACTEZ-MOI!

Mail julie@hellosilbo.fr

Message [LinkedIn](#)



Le Silbo, langage sifflé de l'île de La Gomera aux Canaries, transmet des messages clairs et rapides, même dans les endroits les plus isolés.

