

Simon Lebossé

Responsable Acquisition

06 11 67 79 65
hello.simonlb@gmail.com
simonlebosse.webflow.io
Localisation : Bordeaux

Formations

2026 — Le Wagon - IA & Data

2015-18 — Rennes School of Business, Master Grande École (M2)

Compétences

Stratégie : Allocation budgétaire • Rentabilité (CAC / LTV / ROI) • Pilotage multi-pays
Acquisition : SEA • Paid Social
Conversion : Création de landing pages • A/B testing • Connexion CRM
Data : Tracking • Reporting automatisé • Analyses business (LTV, pricing, priorisation des investissements par canaux)
IA : Workflow IA, Skills Claude
Management : Encadrement d'équipe • Formation • Playbooks

Outils

Google Ads • Meta Ads • Snapchat Ads • Criteo • Google Tag Manager • GA4 • Looker Studio • Figma • n8n • Notion • Claude • Excel

Langues

Anglais : courant (Toeic 945/990)

Sports

Trail / Grand Raid de la Réunion
Vélo / Traversée de la Croatie

Responsable Acquisition avec +6 ans d'expérience en scale-up. J'ai construit de zéro l'acquisition payante de Superprof, devenue le 1er canal de croissance de l'entreprise avec +30 M€ de CA annuel et 50 pays déployés.

Consultant Performance Marketing

Freelance

Bordeaux / 2025-aujourd'hui

Pilotage de l'acquisition d'un portefeuille de +10 clients sur Google Ads et Meta Ads (secteurs : Formation, Santé, Mobilité).

Couvre toute la chaîne de performance en autonomie : mise en place du tracking (GTM, GA4), gestion des campagnes, création des landing pages, copywriting et reporting automatisé.

Exemple client formation : ROAS +63% et taux de conversion ×2 grâce à une resegmentation des campagnes et de nouvelles landing pages alignées sur les annonces. Budget média triplé à la suite de ces résultats.

Global Acquisition Manager

Superprof - Marketplace

Paris / 2019-25

Développé l'acquisition à l'international : budget Google Ads passé de 20 K€ à +1,2 M€ par mois, déploiement de 2 à 50 pays. L'acquisition payante représentait 60 % des nouveaux clients et a généré 30 M€ de CA en 2024.

Accéléré la croissance sur des marchés clés : multiplié par 4 le CA aux États-Unis en 2 ans (+6 M€ de CA annuel) et contribué à générer 0,5 M€ de CA annuel supplémentaire en Allemagne grâce à une recommandation de hausse tarifaire de 26 % suite à une analyse de la LTV.

Amélioré la rentabilité de l'acquisition : LTV/CAC maintenu à 3 en France malgré le triplement des budgets.

Diversifié les leviers d'acquisition : transformé les profils de professeurs en catalogue produits pour activer la publicité dynamique sur Criteo et Meta, rendus rentables et conservés dans 7 pays. Lancé l'UGC sur TikTok et Snapchat.

Structuré le pilotage de la performance : migré le tracking vers GTM, automatisé les reportings via Looker Studio et déployé des A/B tests continus sur les landing pages et ads.

Industrialisé les opérations et développé l'équipe : réduit le délai de lancement de l'acquisition dans un nouveau pays de 3 semaines à 48 h grâce à l'automatisation de 80 % de la création des comptes Ads. Encadré 5 Campaign Managers internationaux et formé 50 Country Managers.

Chargé Growth Marketing

Frequence Running - Application mobile

Paris / 2016-17 - Année de césure

Contribué au lancement de l'application et à la stratégie marketing pour acquérir les 20 000 premiers utilisateurs.

Déployé les premiers leviers d'acquisition (Meta Ads, SEO, contenu, emailing).