ESTEBAN GOBERT

Product Manager · SaaS B2B — 5 ans en SaaS B2B, formation d'ingénieur. J'ai lancé un segment produit de zéro, livré des outils adoptés par toute leur équipe et travaillé en direct avec des clients institutionnels et grands comptes. J'utilise Claude, Cursor et n8n au quotidien pour prototyper et tester plus vite.

Basé en région frontalière, je recherche un poste de PM à Genève ou Lausanne.



Archamps (frontalier de Genève)
Nationalité française · éligible permis G · disponible immédiatement
17/11/1995
+33 6 77 00 43 91
esteban.gobert@me.com
www.bansolo.fr
www.linkedin.com/in/esteban-gobert

EXPERIENCE

Déc. 2025 → Aujourd'hui

+ PROJETS IA & AUTOMATISATION

Projets personnels et bénévoles, en production.

- **Veille emploi automatisée** (n8n + Claude + Notion) : collecte quotidienne (API Jobup, alertes LinkedIn), scoring des offres par Claude, digest par email, en production depuis juin 2026
- **Site du SMUC Badminton** (club marseillais, bénévole) : charte graphique, direction artistique et site reconstruit avec Claude Code (smucbadminton.fr)
- **Agent back-office de gestion locative** avec Claude Code : cadrage en markdown, garde-fous (hooks, journal d'audit) et génération des quittances via n8n

Sept. 2021 → Nov. 2025

+ ANGAGE - GROWTH PRODUCT MANAGER

Éditeur SaaS d'une plateforme de gestion d'événements (vote interactif, inscriptions, engagement audience), ~10 salariés. Clients : Ministère des Armées, DELL, Airbus, BNP Paribas, Sephora. Liquidation en novembre 2025.

CDI ; Paris ; Full Remote

- **Lancement d'un segment produit no-code/low-code**, de l'opportunité à la production : ~134 k€ de CA sur 8 clients, dont 5 renouvelés (~62 %)
- **Paris Defence and Strategy Forum** (Ministère des Armées, 2024 et 2025) : flux d'inscription et badges pour plus de 6 000 participants
- **Discovery avec les clients** (ateliers, entretiens, tests), puis priorisation et livraison de ~15 projets de 2 semaines en moyenne
- **Refonte du site et reprise de l'acquisition** : leads x2 à x3 sur certaines périodes, ~10-15 % de conversion en outbound
- **Recrutement et management de 2 CDI** (Growth et Tech) ; périmètre élargi à la stratégie Growth de 2023 à 2025, sans titre officiel
- **Claude et Cursor au quotidien** pour prototyper ; n8n comme hub d'orchestration sécurisé entre Framer, Firebase et Airtable

Contact :

—> Didier Moulin - CEO - linkedin.com/in/didiermoulin/

Juin 2020 → Sept. 2021

+ SAQARA (EX-AOS) - GROWTH ENGINEER / PRODUCT OWNER

Éditeur SaaS B2B du BTP (logiciel de gestion d'appels d'offres pour maîtres d'œuvre), 60 → 120 salariés sur la période.

CDI ; Paris ; Hybride

- **Outil Project Manager (pôle Opérations)** : V1 spécifiée et développée seul (React / Laravel), ~15-20 utilisateurs, adoption à 100 %, Trello remplacé
- **Outil Sales** : Product Owner avec 3 développeurs, ~10 utilisateurs, 2 Google Sheets remplacés, facturation automatisée, synchronisation HubSpot
- **Seul responsable produit sur les deux outils** : cadrage avec les pôles Opérations et Sales, arbitrages, suivi de l'adoption
- **Mise en place de Jira, Harvestr, GitHub** et des cérémonies Scrum dès la création de l'équipe

Contacts :

—> Kevin Rietsch - Head of Growth - linkedin.com/in/kevin-rietsch/
—> Lynda Atif - Head of Product - linkedin.com/in/lyndaatifcharton/

FORMATION

INGÉNIEUR EN SPÉCIALITÉ INFORMATIQUE — *2016-2019*, Marseille
Polytech Marseille · Diplôme d'ingénieur · Réseau Polytech
Parcours Ingénierie des Systèmes d'information

MBA BIG DATA, CHIEF DATA OFFICER — *2019-2020*, Paris
MBA ESG · Bac +5 (formation classée SMBG) · Groupe ESG
Data Mining, Big Data Architecture, CRM multicanal

LANGUES

Français — *langue maternelle*

Anglais — *niveau C1 (TOEIC 880/990)*

Espagnol — *niveau B1 Opérationnel*

REALISATIONS

LANCEMENT D'UN SEGMENT PRODUIT
Segment no-code/low-code chez Angage : ~134 k€ de CA, 8 clients dont 5 renouvelés, ~15 projets livrés en 4 ans.

ÉCHELLE ÉVÉNEMENTIELLE
Paris Defence and Strategy Forum (Ministère des Armées) : inscriptions et badges pour plus de 6 000 participants, client reconduit en 2025.

ADOPTION PRODUIT INTERNE
Outil Project Manager chez Saqara : 100 % d'adoption par le pôle Opérations, Trello entièrement remplacé.

IA DANS LA PRATIQUE PRODUIT
Claude, Cursor et n8n en production : prototypes livrés sans attendre l'équipe d'ingénierie, workflows sécurisés entre plusieurs outils.

FIDÉLISATION CLIENT
5 clients sur 8 renouvelés d'une année sur l'autre sur le segment no-code, dont Les Enfants de l'Ovale chaque année depuis le premier projet.

COMPETENCES

SOFT SKILLS

Discovery client · Arbitrage et priorisation · Communication avec les parties prenantes · Autonomie · Esprit analytique

HARD SKILLS

Product Management : Discovery · Roadmap · Priorisation (RICE, MoSCoW) · KPIs & adoption · Go-to-market · Scrum

Outils : Jira · Notion · Miro · Figma · Harvestr

Technique : React · PHP / Laravel · PostgreSQL · API REST · Firebase · Supabase

IA & automatisation : Claude · Claude Code · Cursor · n8n · Zapier

Design & UX : Wireframes · Prototypage · Tests utilisateurs · Figma · Framer