

MAYA SELMANE-BALCOU

Dirigeante – Responsable pédagogique – Formatrice

IA générative appliquée · Stratégie commerciale et marketing digital · Transformation

maya@digibase-academy.fr · [linkedin.com/in/maya-selmane](https://www.linkedin.com/in/maya-selmane)

Digibase Academy — Organisme de formation certifié Qualiopi · NDA 28760639276 · CV actualisé le 1er juillet 2026

Profil

Dirigeante et formatrice B2B, avec plus de 20 ans d'expérience en direction commerciale, marketing, transformation digitale et accompagnement des organisations.

Depuis 2020, je pilote Digibase Academy et conçois des formations directement reliées aux situations de travail, de l'analyse du besoin à l'évaluation des acquis. J'interviens auprès de dirigeants, CODIR et équipes métiers dans l'industrie, l'aéronautique, le transport-logistique, les services et l'enseignement supérieur.

Compétences mobilisées dans les prestations

Ingénierie et animation pédagogiques

- Analyse des besoins et conduite des réunions de cadrage.
- Définition des objectifs, programmes et modalités pédagogiques.
- Conception des supports, activités, exercices et cas pratiques.
- Animation en présentiel et à distance ; conception et animation d'ateliers pratiques.
- Positionnement et évaluation des acquis ; analyse de la satisfaction.
- Adaptation des contenus, exemples et rythmes aux publics.
- Suivi qualité et amélioration continue.

Domaines d'expertise

- IA générative : ChatGPT, Microsoft Copilot, Claude, assistants personnalisés et Make.
- Usages métiers, adoption, gouvernance, RGPD et AI Act.
- Stratégie commerciale, marketing B2B et go-to-market.
- CRM, acquisition digitale et transformation des pratiques.
- Management, conduite du changement et performance commerciale.

Expérience professionnelle

Fondatrice, dirigeante, responsable pédagogique et formatrice *Digibase Academy · Depuis 2020 · Île-de-France et Normandie*

- Pilotage d'un organisme de formation B2B certifié Qualiopi : offre, qualité, conformité, indicateurs, évaluations et amélioration continue.
- Analyse des demandes et cadrage des prestations avec les commanditaires.
- Définition des objectifs pédagogiques, programmes et modalités d'évaluation.
- Conception des supports, cas d'usage, exercices et ressources pédagogiques.
- Animation de formations, ateliers et conférences en intra et interentreprises, en présentiel et à distance.
- Adaptation du rythme, des exemples et des activités aux profils et besoins des participants.
- Conception et animation de parcours en IA générative appliquée, stratégie commerciale, marketing digital, acquisition B2B, transformation et conduite du changement.
- Accompagnement de TPE, PME, ETI et grands groupes.
- Intervention auprès de dirigeants, commerciaux, équipes marketing, RH, QHSE, qualité, achats, supply chain, R&D et bureaux d'études.

Dirigeante *Digibase Web · Agence de stratégie digitale · 2018 à 2024*

- Création et développement de trois agences au Havre, à Caen et à Paris.
- Management des chefs de projet et pilotage de partenaires experts.
- Conseil et déploiement de stratégies digitales : acquisition B2B et B2C, e-commerce, contenus, SEO, SEA, analytics et CRM.
- Accompagnement de la transformation des pratiques commerciales et marketing.

Sales Manager France *Maersk Line · 2016 à 2018 · Boulogne-Billancourt*

- Pilotage commercial multi-sites et management d'équipes.
- Gestion des grands comptes et des appels d'offres internationaux.
- Pilotage du pipeline, des prévisions commerciales et du CRM Salesforce.

- Formation et accompagnement des équipes aux méthodes commerciales, aux outils CRM, à l'e-commerce et aux nouveaux usages digitaux.

Trade & Marketing Manager *Sealand · Groupe Maersk · 2014 à 2016 · Le Havre*

- Définition des stratégies de marché, du pricing et du go-to-market.
- Lancement et pilotage de quatre lignes et services.
- Management d'une équipe transverse de 15 personnes.

Country Manager Algérie *Sealand · Groupe Maersk · 2011 à 2014 · Algérie*

- Création et direction d'une filiale composée de cinq agences et de 30 collaborateurs.
- Pilotage du P&L, du développement commercial et de la conduite du changement.
- Management en environnement international et multiculturel.

Service clients, ventes B2B et management commercial *Maersk Line et Damco · 2003 à 2011 · France*

- Évolution vers les ventes externes puis le management d'une équipe d'inside sales.
- Gestion de grands comptes et commercialisation de solutions logistiques intégrées.
- Accompagnement des équipes et des clients dans l'adoption des solutions numériques.
- Ambassadrice e-commerce régionale.

Principales références de formation

IA générative et adoption : Normandie AeroEspace, Safran, ArianeGroup, Collins Aerospace, Oasys & Co, GRDF, UIMM, KSB, ORIL Servier, INOXYDA, Saular y Palau et Groupe CIF.

Stratégie commerciale et marketing digital : HAROPA Port, Logistique Seine Normandie, EM Normandie, NEOMA Business School, IÉSEG Network, ISPN et Université de Normandie.

Formats et publics : formations courtes, parcours longs, ateliers pratiques, conférences et accompagnements auprès de dirigeants, membres de CODIR, managers et équipes métiers.

Formation et professionnalisation

Diplômes et certifications

- 2023 — Executive Master spécialisé, Direction Marketing et Digital — IÉSEG School of Management, Paris.
- Août 2025 — LinkedIn Learning : « Microsoft 365 Copilot for Work (2024) » — compétences : Office 365, Microsoft Copilot, IA (attestation de fin de cours).
- Décembre 2024 — Back to IÉSEG · Lifelong Learning : sessions Executive MBA « Business Development » et « Luxury Marketing » — IÉSEG Network.
- 2001 — Formation supérieure Bac+4 en finance.

2025–2026 — Veille et expérimentation continues

- Utilisation et comparaison de ChatGPT Business, Microsoft Copilot, Claude et Make.
- Expérimentation des assistants personnalisés, agents et automatisations (Make + ChatGPT), formalisée en manuel pratique et atelier pédagogique.
- Suivi des évolutions relatives à l'AI Act, au RGPD, à Qualiopi et à la formation professionnelle.
- Veille métier et suivi des évolutions des outils (dont Digiforma) via les réseaux professionnels de la formation.

Outils et langues

Outils : Digiforma, Dendreo, ChatGPT, Microsoft Copilot, Claude, Make, Zoom, Teams, Salesforce, HubSpot et Sellsy.

Langues : Français (langue maternelle) · Anglais (courant, C1, pratiqué en environnement professionnel international).

Engagements

Mentor et membre de jury à l'incubateur IÉSEG ainsi que dans des dispositifs d'accompagnement de cadres et de porteuses de projet.