

# Abderrahmen Dł

20 Rue de Tolbiac Paris 75013

🛘 +33 7 68 15 11 55 | 🔀 dhif.abderrahmen@gmail.com | 🛅 abderrahmen-dhif-84011873 | 💆 dhifabderrahmen

Passionné par les nouvelles technologies et techniques autour de l'exploitation de la data. Notamment, dans le marketing et le digital.

**Formation** 

Université de Reims Reims, France 2015 - 2016

MASTER 2 STATISTIQUE **ESSAIT** 

Tunis, Tunisie INGÉNIEUR EN SATISTIQUE 2012 - 2015 **Ecole préparatoire** Kairouan, Tunisie

CLASSE PRÉPARATOIRE MATH-PHYSIQUE 2010 - 2012

**Expériences professionnelles** 

Caroll & Morgan - Senior Data Scientist/Analyst

· Création de reporting interactifs en RMarkdown et RShiny

• Segmentation comportementale des clients

• Segmentation comportementale des boutiques

- Développement de la connaissance client à l'échelle local
- Reporting automatique et analyse des données clients

**Caroll - Data Scientist/Analyst** 

**CUSTOMER ANALYTICS** 

CUSTOMER ANALYTICS

· Analyse des données clients

- · Reporting automatique et analyse des données clients
- Scoring appétence produits
- Segmentation comportementale des clients
- Analyse de mixité produits

**Air France - Consultant Data Scientist** 

**TEXTMINING ET SEGMENTATION CLIENTS** 

- Optimisation de la segmentation clients
- Analyse textmining des commentaires

**Fnac-Darty - Consultant Data Scientist** 

CALCULS STATISTIQUES ET REPORTING SUR UN CLUSTER BIG DATA

- Manipulation de données et requétage sur un cluster hadoop
- Création d'agrégats et calcul de KPIs
- Création de reporting interactifs en R Markdown et R Shiny
- Analyse de comportement des clients web
- Ciblage et bilan de campagne marketing
- Analyse de ré-achat

Système U - Consultant Data Scientist

CLASSIFICATION DES PRODUITS SELON LA MIXITÉ

- · Classification des produits selon la mixité
- Calcul des indices de mixité entre les produits
- Etablissement des règles d'associations
- Classification des produits

**Vivarte - Data Scientist** 

• Analyse de l'impact des opérations commerciales

- Mise en place de reportings commerciaux
- · Audit de base de données
- · Segmentation RFM
- Etude géomarketing sur les clients web (géolocalisation des clients et des magasins)
- Modélisation de score de ré-achat des clients pour une campagne mailing
- Analyse du ré-achat selon les leviers d'acquisition de trafic (SEO, SEA, display ...)

Marketing clients

Marketing clients

06/2019 - 10/2022

Customer & Market insight

12/2018 - 06/2019

Connaissance clients

11/2017 - 10/2018

Connaissance clients

08/2017 - 11/2017

**CRM** 

04/2016 - 07/2017

Connaissance clients

MODÉLISATION DE LA VALEUR CLIENT (CLV)

- Modélisation de la probabilité de churn et du chiffre d'affaires moyen par abonné
- Analyse du comportement des abonnés (CA, fréquence d'achat ...)
- Mise en place d'une application à l'aide de R Shiny

## **Envirennement technique**

#### R, SQL, Python, Datatiku

TIDYVERSE, SHINY, RMARKDOWN, PANDAS, NUMPY ...

- Clustering
- Scoring
- Data management, Statistiques descriptives, Machine learning, Reportings interactifs

### Centres d'intérêt

PBC3-Club de basket-ball Paris 75003

JOUEUR DE BASKET-BALL

#### Art génerative

CRÉATION ARTISTIQUE À L'AIDE D'ALGORITHMES