



Lisa LAMBLIN

DATA INTEGRATION, CRM & RELATION CLIENTS
SOLUTIONS IT ET GESTION DE PROJETS TECH

CONTACTS

Email : lisaemdc@gmail.com

Tel : +33 6 76 98 48 39

LinkedIn : www.linkedin.com/in/lamblinlisa/

Adresse : Paris

23 ans

EDUCATION

PARIS 1 PANTHÉON-SORBONNE MASTER EN BUSINESS ADMINISTRATION

Logistique, marketing et distribution
promo 2023-2024

Modules en logistique, analyse financière et gestion des systèmes d'information pour optimiser la performance.

EMLYON BUSINESS SCHOOL BACHELOR EN BUSINESS ADMINISTRATION

English track, promo 2019-2023

Approche technique de la gestion des SI et développement de solutions de négociation et de gestion de projet.

LANGUES

Français : Langue maternelle

Anglais : Bilingue

Espagnol : Avancé

IT SKILLS

Pack Office : Avancé

CRM : SAP Ascend, Salesforce Spark

Power BI, Tableau, IB Console

Vise l'obtention des certifications cloud hyperscaler (Azure, AWS, Google cloud)

HOBBIES

Sport : roller, natation, randonnée

Peinture, art abstrait, voyage

Intérêt pour la technologie et l'intelligence artificielle

EXPERIENCES

Septembre 2022, 2 ans | Junior Territory Commercial / Sales Assistant

NETAPP, La Défense, Paris | Troisième leader mondial en stockage de données | B2B Tech & CRM Management

- Gestion de projets techniques : Coordination de projets d'intégration de solutions de stockage de données en collaboration avec des partenaires B2B.
- Développement et gestion de partenariats stratégiques : Réponse aux besoins des clients et négociation des contrats, assurant une satisfaction client optimale.
- Analyse de la base installée et CRM : Exploitation de Salesforce et SAP pour optimiser les opportunités de cross-sell et ventes incitatives.
- Veille concurrentielle : Analyse des tendances et ajustement des stratégies de vente pour accroître la part de marché.

Février 2022 - 6 mois | Project Manager

FLEETI, Dakar, Sénégal | Logiciel de gestion des opérations | B2B

- Gestion de projet : Conduite de projets complexes avec des équipes multidisciplinaires, notamment pour CMA CGM Sénégal.
- Analyse et optimisation : Elaboration de rapports de performance et propositions d'optimisation des processus pour améliorer l'efficacité des clients.
- Coordination des équipes et gestion des solutions techniques : Expérience en conception de solutions techniques adaptées aux besoins opérationnels.

Mars 2021 - 6 mois | Sales Consultant

PAPERNEST, Barcelona, Espagne | Société de contracts, courtier | B2C

- Suivi des interactions avec les clients et gestion de la base de données : Suivi rigoureux des interactions avec les clients et mise à jour des bases de données, Salesforce
- Vente et conseil : Atteinte d'une moyenne de 23 contrats/jour, avec jusqu'à 4 ventes en cross-sell.

Dans le cadre de mon diplôme

2021-2022, 4 mois, Conseil pour Angel Corp dans le lancement d'une nouvelle activité

- Analyse de marché
- Innovation, curiosité
- Gestion du budget
- Négociation avec les partenaires

2019-2020, 5 mois, DOMINOS PIZZA, Audit qualité

- Analyse de marché
- Audit visite mystère (11 magasins)
- Rapport d'audit avec conseils et plan d'action.

2020-2021, 6 mois, Projet de création d'entreprise, business plan

- Gestion du budget
- Réflexion innovante, Stratégies de communication
- Contact avec les fabricants

Jobs étudiant

- MC DONALD, Gif-sur-Yvette, employée polyvalente
- CARREFOUR MARKET, Gif sur Yvette, caissière
- Boulangerie, Gif sur Yvette, vendeuse

