



Thania Bouti

Téléphone: 06 56 78 13 57

Email: thaniabouti@gmail.com

Linkedin: [Thania Bouti](#)

Permis B

Mobilité: Ile-de-France

INFORMATIQUE

- **ERP/CRM:** SAP, Salesforce, Jira
- **Outils d'analyse:** Power BI, ABI research, IDC
- **Bureautique:** Pack office (niveau intermédiaire-avancé), Google analytics

SOFT SKILLS

- Agilité
- Travail en équipe
- Créativité
- Capacité de synthèse/analyse
- Bonne communication
- Sens de l'organisation

HARD SKILLS

- Analyse de données
- Formulation de recommandation stratégique
- Planification et déploiement de projet (SCRUM)
- Conduite du changement
- Animation de workshop
- Data scrapping

LANGUES

- Anglais professionnel complet
- Français: native

ÉDUCATION

ASCENCIA BUSINESS SCHOOL
Mastère Management et Stratégie d'entreprise **Titre RNCP Niv.7**
Sept.2023-Juillet 2025

ASCENCIA BUSINESS SCHOOL
Bachelor développement commercial et marketing **Titre RNCP Niv.6** - Obtention juillet 2023

MEDICIS BUSINESS SCHOOL
BTS NDRC- Obtention juillet 2022

UNIVERSITÉ PARIS-PANTHÉON-ASSAS
2018-2020 / L2 Droit

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

ANALYSTE STRATÉGIQUE - ALTERNANCE

IN Groupe (anciennement l'Imprimerie Nationale) - Unité opérationnelle "Services digitaux" - Identité

professionnelle- équipe Market Intelligence et Stratégie solutions - Paris 16e

Depuis septembre 2023 (en poste)

- **Co-pilotage de 5 études de marché:** identification des moteurs de croissance, des défis, des tendances, du cadre réglementaire, de la chaîne de valeur et de l'écosystème avec la proposition de recommandations stratégiques la stratégie commerciale et marketing
- **Alimentation de la base de connaissances (sources payantes/gratuites)** afin d'identifier les tendances du marché et les opportunités de développement
- **Support des équipes produits (product manager)** sur leurs différentes activités: apport d'informations, benchmark, cartographie, infographie etc
- **Mise en place d'une politique de management de l'information stratégique**, afin de favoriser la collaboration entre les différentes lignes de produits /équipes (R&D, commerce, marketing/communication etc)
- **Co-pilotage de 3 études stratégiques** pour soutenir le développement de nouveaux produits/services et identifier de nouveaux marchés
- Conduite d'un projet transverse de **standardisation de valeurs dans le CRM**
- **Élaboration d'outils d'aide à la vente:** persona, storyboard et argumentaire en soutien aux équipes commerciales
- **Création des fiches de présentation produit de l'unité**, en collaboration avec les équipes Produit et le Studio UX

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING - ALTERNANCE

Ananas IT (start-up) - Ballancourt-sur-Essonne

Septembre 2022- Août 2023

- Co-pilotage de 10 projets "réponse à appel d'offres" avec un taux de succès de 40% générant un chiffre d'affaires d'environ **900 000 €**
- Participation à la **conception du site internet sur Wordpress**
- **Développement du chiffre d'affaires** par la prospection active, la négociation de contrats BtoB et la fidélisation d'un portefeuille client existant
- **Conduite d'une étude de marché** et proposition de **3 recommandations stratégiques** qui ont permis d'augmenter le chiffre d'affaires d'environ +1,24%
- **Coordination des activités avec les partenaires et les fournisseurs** qui ont permis d'augmenter le nombre de leads envoyés par les partenaires d'environ +11% (comparé à N-1)
- **Suivi des tendances du marché et de la concurrence** : collecte d'informations sur les produits et services des concurrents lors de salons professionnels

BUSINESS DEVELOPPEUSE - ALTERNANCE

Groupe Publimag/CNEWS - Boulogne-Billancourt

Septembre 2020- Août 2022

- **Développement commercial** : conquête et fidélisation d'un portefeuille clients diversifié (TPE, PME, grands comptes) par une prospection (chasse) et des négociations optimisées (création d'un dossier de presse sur le portage salarial en 2022)
- **Construction et suivi d'un pipeline commercial**, aboutissant à une croissance significative du chiffre d'affaires (minimum 40K euros/mois)
- **Mise en place d'une veille stratégique** : analyse du marché de la presse BtoB pour anticiper les tendances et identifier de nouvelles opportunités

Certifications professionnelles

- Formation "Intelligence économique et influence" (4jours) - Obtention jan 2024 -

Cabinet Inter-ligere

- MOOC "Intelligence économique: pourquoi et comment faire" - Obtention avril 2025 - Université de Caen Normandie

Centres d'intérêt

- **Club Intelligence Economique et stratégique- Inter-ligere** - Membre depuis octobre 2023
- **Jeunes IHEDN** - Membre depuis mai 2025