



Bérénice HILLION

+44 7491 233117

berenice.hillion@gmail.com

Paris

- 5 ans d'expérience à Londres
- Expérience en Conseil en Management et en Marketing Produit
- Recherche poste en région parisienne : optimisation expérience client et offre produit et services

COMPÉTENCES

Langues

Français langue maternelle
Anglais bilingue
Allemand intermédiaire
Mandarin élémentaire

Informatique

Microsoft Office
PowerBI

Certification

Certified Scrum Product Owner (CSPO)

CENTRES D'INTERÊT

Loisirs

Musique : piano classique (plus de 20 ans de pratique), concerts / ballets / opéras
Sports: golf, fitness, tennis

Autres intérêts

Cuisine et gastronomie

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Conseil en Management, Digital et Expérience Client

Baringa Partners

Londres

Avr. 19 – présent

- Management fonctionnel d'une équipe chargée de la mise en place et de l'exécution d'un process pour rendre publics les contrats prestataires du gouvernement britannique – fonction commerciale du programme Test & Trace COVID-19 (*Department of Health and Social Care*)
- Identification d'opportunités d'automatisation pour une entreprise de services des eaux : évaluation des gains potentiels liés à l'automatisation et recommandation des opportunités à explorer
- Définition des besoins fonctionnels reporting pour la migration du système CRM et facturation de Thames Water
- Développement de stratégie et utilisation du *service design* pour co-crée une nouvelle offre de services pour deux associations : analyse sectorielle de l'impact COVID-19 sur l'emploi et les jeunes, enquêtes et entretiens d'exploration, traçage des parcours bénévoles et bénéficiaires, organisation et co-animation de workshops (y compris virtuels) d'idéation et d'affinement des idées et concepts avec les bénévoles, salariés, bénéficiaires et entreprises partenaires

Conseil / Business Intelligence, Digital et Expérience Client

eBenchmarkers

Londres

Avr. 16 – Mars 19

- Conseil auprès d'institutions financières pour améliorer leur taux de conversion et stimuler l'utilisation mobile
- Identification d'opportunités pour optimiser les parcours client digitaux d'ouverture et de gestion de comptes
- Analyse des KPIs et benchmark des expériences utilisateurs
- Étude concurrentielle des offres produits et des fonctionnalités de gestion de comptes via les canaux digitaux

Marketing Opérationnel (stage de fin d'études), Retail

Shiseido

Paris

Janv. – Juill. 15

Analyse et reporting des ventes d'une marque de parfums à travers le réseau retail France, promotion des ventes et préparation du lancement d'une nouvelle marque de parfums en coordination avec les équipes commerciales

Consumer Insights (stage de césure), Parfums B-to-B

Givaudan

Paris

Août – Déc. 13 & Mai – Juill. 14

Études stratégiques internationales en amont du développement produit : analyse et présentation des résultats quantitatifs et qualitatifs

Stratégie de Communication Internationale (stage de césure), FMCG

Publicis Worldwide

Paris

Janv. – Juill. 13

Participation au planning stratégique et coordination internationale de la stratégie de communication de la marque avec les agences Publicis

FORMATION

Audencia Business School

Master en Management, spécialité Marketing

Nantes

2011 – 2015

Tongji University

Shanghai

Sept. 14 – Janv. 15

Intégrale Paris

Classe préparatoire aux écoles de commerce

Paris

2009 – 2011

Saint Jean de Passy

Baccalauréat ES mention Très Bien

Paris

Juin 2009