

Maïta Leroux

63 Bd Emile Zola

59170 CROIX

maitaleroux@yahoo.fr

06 62 28 34 73

Data Analyst



- Expérience significative en **analyse de données** (SQL / SAS) pour développer la **connaissance clients / prospects**, et **optimiser** les pratiques commerciales
- Capacités d'**analyse** et de **synthèse** pour **réaliser des études**, préparer les **actions CRM**, et être **force de proposition**
- A l'**écoute des besoins** des utilisateurs pour construire des **tableaux de bord** adaptés
- Mon **goût des chiffres**, mes capacités d'**adaptation** et ma **rigueur** sont idéals pour ce métier

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Livelle

2016-18 **Responsable études et sélections**

Mission : être garante du suivi commercial et des ciblage, dans un contexte de rachat et de changement d'outils

- . **Développer** et analyser les nouveaux **tableaux de bord CRM**, après avoir **migré la Base de données**
- . **Déployer** l'outil de sélection **SPLIO** pour l'envoi des campagnes emails
- . Développer et **optimiser les ciblage emails** / triggers avec le nouvel outil de sélection (SPLIO)
- . Adapter ou redéfinir les **scores** et **typologies** existants sous **SQL** (avec la nouvelle base de données)
- . **Mettre en place** le projet de **personnalisation print** (retargeting sur les paniers abandonnés)
- . Manager opérationnellement une chargée d'études

Résultat : +1 point en activation clients / + 12 % de rendement email

3Suisse

2014-16 **Chargée de sélection**

Mission : assurer l'envoi des emails & du print, en optimisant chaque contact client

- . **Proposer les ciblage** et sélectionner les clients (via **ADOBE NEOLANE**) pour **maximiser** les résultats (rentabilité, réactivation) dans un contexte multicanal
- . Développer les workflows des triggers sur **ADOBE**
- . **Mettre en place TINYCLUES** pour optimiser les campagnes emails
- . Gérer la commercialisation et les mises à jour de la base client

Résultat : +39% de CA sur les triggers / +32% de CA sur les emails ciblés

2006-13 **Chargée d'études marketing**

Mission : contribuer à l'orientation des décisions commerciales par la réalisation d'études

- . Mettre en place des **tableaux de bord** pour le **suivi de l'activité**
- . Élaborer des **segmentations** et **scores** pour la **connaissance client** et les ciblage
- . Réaliser des études grâce à la base de données (avec **SAS**) pour le Marketing et les Achats

Résultat : +9% de CA sur un catalogue ciblé (grâce à la création d'une typologie client)

1998-2005 **Acheteuse**

Mission : élaborer et acheter une partie de la collection Femme pour le catalogue

- . Construire les collections en analysant les résultats des saisons écoulées
- . Mettre en page les produits, et déterminer les prix de vente et prévisions
- . Négocier les achats et garantir les prix de revient du compte produit
- . Manager une équipe de gestionnaires achats (3 personnes)

Résultat : +2.8pts en marge achat

.....

3G (filiale 3Suisses & Guilbert)

1997 **Gestionnaire achats**

Mission : gérer l'approvisionnement dans le cadre de la création d'un nouveau catalogue

- . Participer à la conception du catalogue, en créant les pages *Correspondance personnalisée* et en mettant en place le partenariat avec le fournisseur
- . Analyser les ventes et passer les commandes pour le secteur *Papeterie*
- . Suivre les fournisseurs afin d'assurer le bon déroulement des livraisons, et gérer les litiges

Nydel

1996 **Chef de projet**

Mission : élaborer les états commerciaux suite à l'implantation d'un nouveau logiciel

- . Analyser le système existant et les besoins réels
- . Réaliser le cahier des charges pour le paramétrage de la base de données
- . Mettre en place les nouveaux listings commerciaux et former les utilisateurs

1995 **Adjointe du directeur commercial**

Mission : fournir les différentes prévisions et statistiques

- . Réaliser les prévisions commerciales pour faire l'interface Production/Commercial
- . Suivre et analyser les ventes par réseaux de distribution

LANGUES ET LANGUAGES

Anglais courant
Notions de Russe

Adobe campaign / Splio
SQL / SAS
Tiny Clues
Business Object
Excel / Word

FORMATION

Diplôme d'**léseg** (école de commerce en 5 ans) Spécialisation en **Gestion / Marketing** (1994)
Baccalauréat scientifique (1989)
Permis B et véhicule

AUTRES ACTIVITES

Chant
Modelage
Marche à pied / Vélo
Jardinage
Lecture