

# Rafael Midolli

Business Analyst – Retail / PGC (FMCG)

49340 Nuaillé (49) — Mobilité : France entière

Tél. : +33 6 52 55 55 45 | Email : rbmidolli@gmail.com | LinkedIn : linkedin.com/in/rafael-midolli/

---

## PROFIL

Business Analyst avec 4 ans d'expérience en **PGC (FMCG)** et retail, ayant collaboré avec des marques majeures (Lactalis, Tetra Pak, Colgate-Palmolive). Titulaire d'un **MBA IA & Big Data**, je relie l'analyse data (SQL/Power BI) aux enjeux business pour produire des recommandations concrètes et actionnables. À l'aise en interface Ventes/Marketing/Direction, je contribue au pilotage de la performance commerciale (sell-in/sell-out) et à l'identification de leviers de croissance.

---

## COMPÉTENCES CLÉS

**Business Analysis / MOA** : cadrage & recueil des besoins, livrables fonctionnels/BI, coordination métiers/IT, validation fonctionnelle (recette), documentation, support fonctionnel.

**Méthodologies** : Agile (Kanban), travail en environnement itératif, priorisation des besoins.

**Data & BI** : **SQL, Power BI, Excel avancé, Python.**

**Outils / SI** : SAP (ECC/Ariba), Salesforce, Odoo, Tableau, Jira, Trello.

**Domaines** : performance commerciale (sell-in/sell-out), pricing, assortiment, panels consommateurs.

---

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### Kantar Worldpanel — Business Analyst – Performance Commerciale & Data (PGC)

11/2023 – 10/2024

São Paulo

- Analyser la performance commerciale et les comportements de consommation (PGC/retail).
- Cadrer les besoins métiers (Marketing/Ventes/Direction) et produire des livrables décisionnels.
- Produire des analyses et extractions (SQL) et alimenter des reportings (Power BI / Excel).
- Présenter des recommandations à des interlocuteurs métiers et décideurs.
- Collaborer avec les équipes data pour assurer cohérence, qualité et fiabilité des analyses.
- **Impact** : Orientation de décisions marketing/commerciales.

### Scanntech — Business Analyst – Retail Data

06/2023 – 10/2023

São Paulo

- Suivre la performance retail et les indicateurs clés de ventes (sell-out) pour des marques PGC.
- Construire et automatiser des reportings opérationnels (SQL/BI) et assurer leur fiabilité.
- Analyser ruptures, assortiment et exécution magasin afin d'orienter les plans d'actions.
- Apporter un support analytique aux équipes commerciales/marketing et contribuer aux recommandations.
- **Impact** : Réactivité opérationnelle renforcée via des reportings plus fiables et actionnables.

### Colgate-Palmolive - Analyste Ventes & Trade Marketing

09/2021 – 06/2023

São Paulo

- Support analytique aux équipes Ventes & Trade Marketing en interface directe avec le management.
- Piloter la performance commerciale et fiabiliser les reportings (Power BI / Excel).
- Recueillir les besoins métiers et produire des synthèses actionnables pour la prise de décision.
- Consolider et fiabiliser des données multi-sources (ex : panels) et suivre les process associés.
- Mobilité interne vers le périmètre Trade Marketing.
- **Impact** : Pilotage commercial et coordination renforcée entre Ventes et Trade.

### Aperam - Stage - Suivi commercial & performance

09/2019 – 09/2020

São Paulo

- Veille concurrentielle, analyse de marché et suivi des tendances prix.
- Reporting commercial et analyses ad hoc pour la direction.

---

## FORMATION

USP — MBA Intelligence Artificielle & Big Data (06/2024 – 10/2025)

UFABC — Diplôme d'Ingénieur de Gestion (2016 – 2023)

Certification : Google Data Analytics (Coursera, 2023)

## LANGUES

Français : B2 | Anglais : B2 | Portugais : natif