

Rafael Midolli

Business Data Analyst – Pilotage & Performance (Retail / FMCG)

49340 Nuaillé (49) — Mobilité : France entière

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

PROFIL

Business Analyst avec 4 ans d'expérience en PGC (FMCG) et retail, auprès de marques internationales (Lactalis, Tetra Pak, Colgate-Palmolive). Titulaire d'un MBA IA & Big Data, je relie l'analyse data aux enjeux business pour produire des recommandations actionnables. Habitué aux interfaces Ventes/Marketing/Direction, je pilote la performance commerciale et identifie des leviers de croissance.

COMPÉTENCES CLÉS

- **Pilotage & Performance** : suivi de KPI, analyses d'écart, synthèses décisionnelles, études ad hoc.
- **Analyse Métier (BA)** : cadrage, recueil des besoins, coordination métiers/IT, validation fonctionnelle
- **Data & BI (DA)** : SQL, modélisation, consolidation multi-sources & data quality ; Power BI / Excel / Tableau.
- **ETL & Automatisation** : Python, SQL, pipelines ETL / ELT ; Git/GitHub ; Notions : AWS, cloud, Airflow, Docker.
- **Méthodes & environnements** : Agile (Kanban), travail itératif, priorisation ; outils & SI : SAP (ECC/Ariba), Salesforce, Odoo, Jira/Trello ; retail/FMCG (sell-in/sell-out, pricing, assortiment, panels).

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Kantar Worldpanel — Business Analyst – Performance & Data

11/2023 – 10/2024

São Paulo, Brésil

- 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, Python) 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.

Scannotech — Business Analyst – Retail Data

06/2023 – 10/2023

São Paulo, Brésil

- Suivre la performance retail et les indicateurs clés de ventes (sell-out) pour des marques.
- 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 — Analyst Ventes & Trade Marketing

09/2021 – 06/2023

São Paulo, Brésil

- 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 Market Intelligence

09/2019 – 09/2020

São Paulo, Brésil

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

FORMATION

Université de São Paulo (USP) — Master MBA Intelligence Artificielle & Big Data (06/2024 – 10/2025)

Université Fédérale de l'ABC (UFABC) — Diplôme d'Ingénieur de Gestion (2016 – 2023)

Certification : Google Data Analytics (Coursera, 2023)

LANGUES

Français : B2 | Anglais : B2 | Portugais : natif