

STEEVE PHILIPPE MK.

31 rue Gambetta, 44000 Nantes | +33 7 44 86 16 56 | steeve.mokoko14@gmail.com
linkedin.com/in/steeve-philippe-mk | github: Steeve36

PROFIL

Profil polyvalent alliant business et technologie. J'ai pu mener à bien divers projets de développements informatiques. Organisé et rigoureux, je mets un point d'honneur à privilégier le travail en équipe. Je m'appuie sur mes connaissances techniques, capacités analytiques et ma soif continue d'apprendre pour être source de valeur ajoutée et de création de valeur. Je suis à la recherche d'un CDI/CDD dans mon domaine d'étude.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

IT Project Manager

Europa Materials

Fév-24 - Fév-25

Sèvres

- Planification et mise en œuvre de la digitalisation de l'entreprise. J'ai assuré la mise en place de 4 projets de structuration, incluant l'intégration d'un ERP (Zoho One) et CRM, le développement d'une plateforme e-commerce, de sites internet ; ainsi que l'optimisation des processus internes de l'entreprise.
- Réalisation des activités opérationnelles sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement (sourcing, facturation, achat, expédition). Conduite du développement commercial, plus de 150K € de CA généré.

Bras droit du Directeur Commercial

hernea

Nov-23 - Nov-24

Paris

- Accompagnement stratégique, opérationnelle des activités sous la responsabilité du Directeur Commercial. Mon intervention a porté sur l'optimisation de la stratégie commerciale, avec une refonte des processus et outils sales pour en accroître l'efficacité. Optimisation des workflows du CRM commercial, Pipedrive.
- Analyse approfondie des performances, identification des axes d'améliorations et mise en place des correctifs pour augmenter la productivité. Structuration et centralisation des connaissances métiers et produits pour la formation des chefs de projets et une meilleure cohérence des pratiques commerciales.
- Pilotage de l'amélioration continue de la marketplace de travaux de rénovation de biens immobiliers. Mon rôle consistait à fluidifier la collaboration inter-services, tout en veillant à l'évolution et à la performance de la plateforme.

FORMATION

Master Grande Ecole & MSc Marketing et Management des Ventes à l'International

Excelia Business School

2021 - 2024

Tours, La Rochelle

Formation avancée en gestion et marketing incluant des cours en management, finance international et d'entreprise, communication, droit ; avec un mémoire portant sur l'accroissement de l'inclusion financière. Semestre d'échange en Allemagne au sein de l'Université des sciences appliquées de Düsseldorf (HSD). Obtention du diplôme d'Étudiant-Entrepreneur à l'Université de La Rochelle.

Bachelor Management International

Excelia Business School

2020 - 2021

Tours

BTS Commerce International

Cours Diderot

2018 - 2020

Lille

COMPÉTENCES

Gestion de projet (avec la méthode agile ou la méthode prédictive et les outils nécessaires à la planification et au suivi tels que Gannt, Kanban, GitHub, Asana...) • **Management d'équipes** (apte à diriger et gérer opérationnellement une équipe de 5 à 10 personnes) • **Développement informatique** (maîtrise des langages et outils HTML/CSS, JavaScript, Angular, Java, MySQL, Android, XML, Kotlin, MVVM, clean archi... CMS tels que Wordpress, Shopify et Magento.) • **Design UX/UI** (création d'interfaces UX et UI sur Figma, ainsi que des supports et chartes graphiques).

LANGUES

Français (Langue maternelle) • **Anglais** (Bilingue - C2) • **Espagnol** (Intermédiaire - B2).