



RDB

**Consultant AMOA, Chef de projet fonctionnel, Product Owner (PO)
E-commerce, méthodes agiles**

SYNTHESE DE COMPETENCES

Gestion de projet	Management d'équipe et pilotage Coordination de plusieurs projets Connaissance de méthodes agiles et itératives (Scrum et Kanban) Gestion backlog et planification Mise en place de tableaux de bord/indicateurs de suivi/KPI Gestion des risques et problèmes, Suivi des actions Gestion des exigences Gestion des demandes d'évolutions Suivi des anomalies
Conduite du changement	Réalisation de plans d'accompagnement au changement Réalisation de plans de communication Animation d'ateliers Rédaction de formations et/ou de manuels utilisateurs, Formation d'utilisateurs Séminaires
Analyse des besoins	Recueil des besoins (interviews / réunions de travail / ateliers) Rédaction appels d'offres et/ou cahiers des charges Rédaction de spécifications fonctionnelles
Recette	Définition d'un plan de tests Rédaction de scénarios et de cas de tests Exécution des tests
Outils	MSProject, Atlassian (Jira, Confluence) Google Analytics, Google Suite, MS Office, MicroStrategy, Salesforce, Redmine, Zendesk, SmartSheet, Trello, Mindmeister, Canva
Langues	Portugais : langue maternelle ; Anglais : courant Espagnol : courant ; Français : courant





EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Bionexo S.A
(T.I / santé)
2012-2017

Product Owner

Juin 2014 – Mai 2017

Bionexo propose la plus grande Marketplace d'Amérique du Sud dans le secteur de la santé. Ces solutions incluent les fonctionnalités suivantes : GED, gestion des contrats, gestion des ventes, gestion de catalogue et normalisation du registre de produits.

Mission :

Pilotage des 3 projets Bionexo, Ampla et Publinexo ; tous les 3 étant déployés au Brésil, en Colombie et en Espagne. Équipe composée de 1 manager, 4 P.Os, 5 S.M, 16 développeurs.

Réalisations :

- Accompagnement des experts métiers
- Gestion du backlog et planification
- Rédaction et qualification des tickets JIRA
- Rédaction de personae
- Suivi des anomalies et des montées de version
- Identification du besoin et définition des fonctionnalités
- Sprint Planning, Daily Stand-up, Iteration review, Retrospective
- Rédaction d'user stories et de spécifications fonctionnelles
- Approche agile (SCRUM et Kanban) et itérative
- Veille concurrentielle et benchmark
- Création de nouveaux types de contenus et vues
- Intégration de modules de contribution
- Création de modules personnalisés répondant aux besoins spécifiques du client

Environnement : Java J2EE, Oracle, ROR, AWS, méthodes agiles (Scrum et Kanban), MySQL, JQuery, Jira, Google Analytics, Google Suite, MicroStrategy, Salesforce, Redmine, MSProject, Zendesk, SmartSheet, Trello, Mindmeister, DesignThinking

Executive account

Août 2012 – mai 2014

Mission :

Mise en place de logiciels (SaaS) dans l'objectif de bien répondre aux besoins des différents clients des secteurs public et privé. Équipe composée de 2 account executives et 1 manager.





	<p>Réalisations :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des besoins des clients et des parties impliquées - Établissement d'objectifs pour les projets, selon les critères prédéfinis au contrat - Suggestion et conception de nouveaux outils pour les logiciels destinés à optimiser le quotidien des clients - Configuration de l'accès au système, définition des paramètres, création d'utilisateurs et intégration à d'autres systèmes - Assurer la compréhension du projet par l'équipe afin d'optimiser le travail et d'éviter les écarts et les gaspillages - Suivi, administration et fidélisation clients, en mettant l'accent sur la réalisation des objectifs liés au chiffre d'affaires réalisé au travers de solutions SaaS - Formation des utilisateurs <p><i>Environnement de travail : Méthodes agiles (Scrum et Kanban), Jira, Google Analytics, Google Suite, MicroStrategy, Salesforce, MSPProject, Zendesk, Trello.</i></p>
<p>Hanna Instruments (industrie chimique/pharmaceutique) 2011-2012</p>	<p>Coordinateur de ventes au gouvernement <i>Juillet 2011 – Juillet 2012</i></p> <p>Mission : Coordination de la business unit de ventes au gouvernement brésilien, garantie de la qualité du processus de vente dans le respect de la législation en vigueur. 300kR\$ en ventes de produits sur 1 an et participation à plus de 120 appels d'offres.</p> <p>Réalisations :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Compréhension des enjeux (objectifs de vente) des business units de l'entreprise, transformation sous ma responsabilité des appels d'offres des marchés publics en partenaires stratégiques. - Participation aux processus d'enchères électroniques ou même d'enchères en présence. - Responsable de la gestion des ventes sur différents sites d'enchères et devis électroniques (Comprasnet, BancodoBrasil, Petronet, Caixa, BEC, entre autres). - Contrôle de documents et de contrats. - Visite aux clients publics sur le territoire national visant la diffusion de produits et de services dans l'entreprise. <p><i>Environnement de travail : Google Suite, MS Office, Trello.</i></p>





Merck Millipore (Industrie chimique / pharmaceuti- que) 2005-2011	<p>Analyste des ventes <i>Octobre 2005 – mars 2001</i></p> <p><u>Mission :</u> J'ai débuté chez Merck-Millipore en tant que stagiaire et après un an, j'ai assuré le rôle d'analyste des ventes. Agissant en partenariat avec un autre employé de l'unité commerciale axée sur les ventes au gouvernement brésilien, nous avons été responsables de la croissance annuelle moyenne de 13% des processus de vente (20>29MR\$ par an) au cours des trois (3) dernières années durant lesquelles j'ai travaillé dans l'organisation.</p> <p><u>Réalisations :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Administration du processus de vente au gouvernement brésilien - Participation aux appels d'offres électroniques et d'autres modalités de ventes. Support à la gestion des ventes sur différents sites (Comprasnet, BancodoBrasil, Petronet, Caixa, BEC, entre autres). - Participation aux processus d'enchères électroniques ou même d'enchères en présence. - Contrôle de contrats et inscriptions au réseau public brésilien - Validation d'engagements - Élaboration de divers rapports managériaux - Service client - Garantie de la productivité dans les processus de préparation et contrôle d'appels d'offres, et conclusion des négociations de produits chimiques et pharmaceutiques. <p><i>Environnement de travail : Google Suite, MS Office, Salesforce, Zendesk, Trello, APEX.</i></p>
--	--

FORMATION

2005-2008	Gestion, stratégie et économie d'entreprise (Bac +4) Centro Universitario da FEI, Sao Paulo, Brésil
2014	Certified Product Owner Adaptworks, Brésil

