

Théo VAN SEVER



CONTACT

✉ vansevert@gmail.com

☎ +33 6 23 54 26 07

📍 Paris

📅 23 ans et titulaire du permis B



COMPETENCES

Langages



Langues

- Anglais – Niveau C1
- Espagnol – Niveau B1

Savoirs-être

- Résilient – Rigoureux – Curieux

Centres d'intérêt

- **Sport** : Basketball en club pratiqué pendant 7 ans.
- Cinema, Musique, Jeux-vidéos...
- Voyages (Espagne, Pays-Bas, Viêt Nam, Italie, Thaïlande, Allemagne...)

RECHERCHE ALTERNANCE EN DATA ANALYSE

JANVIER 2026

32 MOIS

2 mois en entreprise / 3 semaines en formation

« Mettre mon expérience commerciale au service du traitement et de l'analyse de vos données »

Formations

- ✓ **2025** EPITECH – Paris
2028 Master of Science Big Data BAC+5/RNCP7
Algorithmie, administration système et réseaux, programmation logicielle orientée objet, programmation web.
- ✓ **2023** OPEN UNIVERSITY – Hô Chi Minh, Viêt Nam
Licence professionnelle : Métiers du commerce international
Commerce international, négociation commerciale, marketing, CRM, Finance, économie, droit des affaires, culture numérique.
Projet tutoré : Etude du potentiel d'import d'un produit traditionnel Vietnamien sur le marché Français.
- ✓ **2022** IUT EVREUX – Evreux, France
DUT TC : Parcours International
Négociation, marketing, achats, entrepreneuriat, culture générale, outils numériques (PS, excel, HTML...).
- Projet tutoré : Diriger une équipe de 12 personnes dans l'organisation d'un voyage comprenant la recherche de fonds, la logistique et la gestion globale du projet.

Expériences professionnelles

- ✓ **2023** Groupe Artech (1 an et demi) – Evreux, France
2025 Business developer / Analyste pour LV8 ELEVATE
 - Analyse et exploitation de bases de données clients (Excel, EBP Gestion Commerciale) : Extraction, segmentation et traitement des données pour cibler et optimiser les actions commerciales.
 - Suivi et analyse des KPI marketing (taux d'ouverture, taux de clics, interactions.) pour personnaliser les relances clients et maximiser l'engagement.
 - Gestion complète du cycle de vente BtoB : De la prospection à l'analyse des besoins clients, en passant par l'étude de faisabilité, la négociation commerciale, la conclusion et le suivi après-vente.
- ✓ **2023** IMT SOLUTIONS (4 mois) – Ho chi Minh, Viêt Nam
Stage Business Developer / Consultant IT
 - 702 profils d'entreprises collectés / 95 contacts établis avec succès
 - Développement d'une stratégie marketing et commerciale (prospection, analyse de marché, base de données.)
 - Mise en place d'outils d'aide à la vente et de suivi des performances
- ✓ **2022 & 2023** CREDIT AGRICOLE Normandie Seine (4 mois) – Louviers
Stage (2022) puis CDD (2022 & 2023)
 - Gestion de la relation client : Réception, étude, traitement et suivi des besoins des clients
 - Mise à jour de la base de données KYC (Know your Customer) du point de vente : 433 dossiers traités et mis à jour