

CLARISSE DEBERDT

Recherche d'une alternance pour mon Master 1 Data Analytics

c.deberdt.lefeuvre@gmail.com • (+33) 6 52 16 97 32 (Actuellement en année de césure à l'étranger, je suis joignable uniquement par mail ou sur Whatsapp)

[Claris Deberdt | LinkedIn](#) [Voir mon Portfolio Interactif](#) 

FORMATIONS & DIPLÔMES

International Business Machines

Dec 2025

Analyste de données : Excel, SQL, Python (data science & visualisation), Dashboards (Excel & Cognos), Projet de synthèse en analytics. Création de mon [Portfolio Data](#)

Kedge Business School

Sept 2022 - Juil 2025

Bachelor International – Classé dans le top 10% – Félicitations du jury

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

ADMINISTRATION RÉGIONALE DES VENTES & COMMUNITY MANAGER

Août 2024 - Août 2025

PPG Distribution (Bordeaux, France)

- Analyse de données commerciales, automatisation de reportings, création et actualisation de tableaux de bord Excel / Power BI.
- Suivi des actions promotionnelles et trade marketing au niveau régional.
- Développement de la communication digitale régionale (création de la page LinkedIn (+100 % de croissance en 2 mois)) et lancement du compte Instagram.
- Fiabilisation des données de vente et optimisation des processus de reporting.

RESPONSABLE DE PROJET ASSO LANTA

Oct 2024 - Juil 2025

Adrénaline, Association sportive (Bordeaux, France)

- Pilotage complet du projet : planification, création des épreuves et coordination de 6 membres de pôle et 20 bénévoles.
- Gestion d'un budget d'environ 8 000 € avec un bénéfice de +600 € (premier résultat positif en 3 ans).
- Mise en place de la stratégie de communication générant plus de 27 000 vues et une projection finale remplissant 200 places au cinéma.
- Développement des partenariats et optimisation de l'expérience participant avec 95 % de satisfaction et validation administrative à 100 % accompagnée de félicitations.

COMMERCIALE SÉDENTAIRE

Jan 2024 - Juin 2024

Selectra (Madrid, Espagne)

- Top performeuse du pôle commercial Belgique, classée n°1 grâce à un dépassement des objectifs.
- Gestion complète du cycle de vente par téléphone, avec un taux de conversion de 116,29 % Net/Appel et 2,542 contrats nets/heure en mai 2024.
- Vente de produits complémentaires et écologiques, avec un dépassement de l'objectif Offset de +161 % et un taux de vente croisée Offset/Énergie de 53,23 %.
- Relation client & outils CRM, identification des besoins, conseil, suivi des performances et transmission des techniques commerciales aux nouveaux collaborateurs.

INFORMATIONS ADDITIONNELLES

- **Langues** : Français (maternel), Anglais (niveau professionnel), Espagnol (Notions)
- **Compétences informatiques** : Excel (avancé), Python (avancé, bibliothèques Pandas, NumPy, Matplotlib), SQL (avancé), Power BI (intermédiaire), Marketing Digital Tools (avancé), SEO/SEA (Notions), N8N (Notions)
- **Autres compétences** : Capacité d'analyse, Esprit de synthèse, Curiosité, Veille concurrentielle, Communication, Adaptabilité, Gestion de projets, Travail en équipe, Capacité d'apprentissage rapide.

CENTRES D'INTÉRÊT

- Voyages (Tour de l'Asie en 10 mois + de multiples voyages effectués)
- Musique (Membre de la fanfare à Kedge Business School)
- Sport (Passionnée de Handball)