

## SUMMARY

Basé à Paris, j'ai de l'expérience dans la conception de tableaux de bord propres et efficaces, d'applications de données et j'ai occupé plusieurs rôles dans la vente B2C/B2B où j'ai pu communiquer avec des C-LEVEL. J'aime les jeux de société, le cinéma et la lecture de livres scientifiques. Je suis intéressé par le "growth", l'ingénierie des données, la finance et la géopolitique

## SKILLS

### LANGUAGES

Python, SQL, MySQL  
MS Office, Sheet  
HTML/CSS  
Bash

### ANALYTICS

Data Modelling  
Streamlit  
Visual Studio,  
Tableau, Power BI

### Data Transfert

BeautifulSoup, Dorks  
GraphQL, REST API  
Bardeen, Zapier  
Git

### Autres

Data Applications  
Snowflake (Badge 1)  
Lusha, Airtable  
Hubspot

## EXPERIENCE

### Data Analyst | Projets | Télé-travail | July 2021 - Present

- Recherche de sources de données sur Internet. Requettage d'API pour créer des dataframes.
- Création et préparation d'une base de données MySQL pour réaliser une étude sanitaire sur la sous-alimentation dans les pays du monde et en déterminer les raisons.
- Analyser les ventes de plusieurs librairies et de leur site e-commerce afin d'établir les meilleures ventes selon différents critères. Création de graphiques pour montrer les résultats et les conclusions à mon superviseur.
- Réalisation d'une étude de marché sur l'industrie du poulet pour une entreprise qui souhaite se développer à l'international.
- Réalisation d'un algorithme qui utilise une régression logistique pour déterminer si un billet de banque est authentique avec une probabilité supérieure à 98 %.
- Prédire le futur revenu de l'enfant d'un client bancaire dans le monde, en utilisant le revenu des parents, le revenu moyen du pays et l'indice de Gini.
- Prévoir la demande en électricité à Paris pour 2022 en utilisant des modèles de régression linéaire et/ou ARIMA.

### Business Development Representative | Liberkeys | Paris, 75 | Oct 2020 - Nov 2020

- Faire passer le nombre de rendez-vous qualifiés de 40 à 60 en conseillant et en donnant du feedback à mon équipe.
- Prendre plus de 40 rendez-vous qualifiés en créant un argumentaire et un questionnaire d'objections

### Business Developer France | ResponseConcepts | Amsterdam, NL | Aug 2019 - July 2020

- Démarcher de nouveaux clients et manager leurs campagnes de generation de leads afin d'augmenter la part de marché de l'entreprise en France.
- Realisation de test A/B et analyse des données afin d'augmenter le taux de contact de 100% en moyenne.
- Augmentation du CA client de 300% en moyenne, en communicant les résultats et recommandation à des C-LEVEL.
- Génération de 4 nouvelles affaires par mois en automatisant la génération de leads avec Sales Navigator et des datas scrappers.
- Création d'un argumentaire de vente et d'un questionnaire d'objections pour des sociétés de télémarketing dans le domaine de l'assurance, de l'énergie et du BTP afin d'augmenter le taux de conversion.

### Customer Support Associate | Nike.com | Paris, 75 | Feb 2019 - July 2019

- Aider plus de 5000 clients en résolvant leurs questions, en recommandant des solutions et en les guidant à travers les caractéristiques et les fonctionnalités.

### Commercial Porte-à-Porte | Bureau de l'Habitat Francais | Aix-Marseille, 13 | Jan 2018 – Nov 2018

- Chef d'équipe de 5 prospecteurs à charge de prendre plus de 100 rendez-vous par mois.
- Organisation de jeux de rôles pour enseigner et améliorer les performances de l'équipe.
- Ventes one-shot, 35 000€ générés mensuellement.

### Alternant | STEF Transport | Cavaillon, 84 | Sept 2016 – Sept 2017

- Construire un tableau de bord de reporting pour aider au suivi des palettes entraînant une économie de 10 260€ sur l'année.
- Charger de communiquer les changements de transports entre les client et amelioration du pole suivi des livraisons.

## EDUCATION

### ENSAE-ENSAI (OpenClassrooms), 2022

Cert. Data Analyst

### DUT Aix-Marseille, 2017

Gestion Logistique et Transport