

# Vittoria Del Signore

Business Intelligence, Data Analytics & Data Science

vdelsignore@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/vittoriadelsignore/> <https://www.github/vittoriadelsignore>

<https://vittoriadelsignore.my.canva.site/about>



## PERFIL

Profesional con estudios en Ingeniería, Gerencia de Proyectos y Mercadeo. Más de 15 años de experiencia en distintos rubros. Brindo soluciones en el área de Big Data, Data Analytics, Business Intelligence y Data Science; logrando mejorar la toma de decisiones basada en datos que permitan evaluar los resultados de cada acción. Experiencia en la mentoría y el desarrollo de talentos.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

**BNP Paribas Cardif. Líder de Data Analytics (2021 – al presente)** – Personal a cargo: 2

- Definición de segmentación de clientes usando clusters en Python (por ubicación, rango de edad, género, productos comprados, estado de pago, reclamos presentados, etc.).
- Desarrollo de Dashboards en Power BI, extrayendo datos de MySQL, y realizando análisis en Python.
- Generación de propuesta y MVPs para mejorar las ventas, en base a análisis de datos.
- Gestión inteligente de datos: exploración, explotación y modelado de datos, para que tengan un impacto estratégico en la toma de decisiones empresariales y seguimiento de las acciones aplicadas.
- Evaluación de procesos y definición de KPIs, que potencien la toma de decisiones estratégicas.

**Makro: Coordinadora de Marketing Analytics (2019 – 2021)** – Personal a cargo: 3

- Gestionar y liderar un equipo de 3 personas orientadas al logro de los objetivos en tres diferentes sectores: CRM (Testing AB), Reporting e Investigación de mercado.
- Gestionar 3 dashboards y reportes del área comercial. KPIs: ventas, ticket promedio de clientes, cantidad de facturas, segmentación de clientes, categorías de productos, etc.
- Liderar proyecto de análisis de datos, coordinando plazos y recursos de manera efectiva.
- Crear soluciones basadas en datos externos de investigación de mercado y su relacionamiento con datos internos.
- Implementación y análisis del NPS mejorando la experiencia del cliente, incrementando el score en 4.5 pp.

**Telefónica: Líder de Planificación de Ventas y Comisiones (2013 – 2018)**

- Planificación comercial de ventas y pago de comisiones en función a resultados, y mejoras continuas como pago por upselling de planes, con incremento en ingresos del 7,5%.
- Implementación del esquema de comisiones, trabajando en conjunto con los equipos de Recursos Humanos, Finanzas y Sistemas. Ejecución al 100%.
- Implementación de 3 Dashboards con KPIs del área Comercial mediante el uso de Tableau.
- Proyecto de geolocalización de tiendas con ArcGIS para análisis de ventas y definición de objetivos.

**Philip Morris International: Analista de Business Intelligence (2011 – 2013)**

- Proyecto de desarrollo e implementación de 4 Tableros de Gestión en Xcelsius-SAP, con KPIs Comerciales de la compañía.
- Consolidar, analizar y comunicar KPIs de todas las regiones del país: ventas, shipment, rotación, investigación de mercado, pricing.

## EDUCACIÓN

- Data Science:** Coderhouse. 2021.
- Gerencia de Proyectos:** Postgrado – Universidad Simón Bolívar (2009 – 2011)
- Ingeniería Química:** Pregrado – Universidad Simón Bolívar (2000 – 2006)

## IDIOMAS

- Español:** Nativo
- Inglés:** Intermedio (B2)
- Italiano:** Básico (A2)

## HABILIDADES

Microsoft Excel

Power BI

Storytelling

Qlik Sense

Google Analytics

Power Query

Tableau

Pandas

ETL

MySQL

Estadística

Matplotlib

ArcGIS

Python

Data Analytics

Looker Studio

KNIME