



## Jordane JACKSON - POWNALL

### Contact



75020 Paris



06 61 61 58 38



jordanejackson2@gmail.com

24 ans, permis B, véhiculé

### Formation

2021-2023 : Master Ingénieur d'affaires IT  
EURIDIS BUSINESS SCHOOL

2020 – 2021 : Bachelor Management  
Commercial – Titre RNCP Niveau 6  
Groupe PPA EDUCATIVE

2018 – 2020 : BTS NDRC  
SCIENCES-U LYON

2018 : BAC Economique et Social

### Compétences

Gestion de projet IT

Méthode Agile

E-business (Marketplace, E-commerce)

Développement commercial

Office (Excel, Power Point...)

Logiciels JIRA, Trello

Logiciels IZBERG, Sylius

### Langue

Anglais : Professionnel

### Intérêts

Les voyages et le sport.

Je pratique la boxe et le cross fit (4 à 5 fois par semaine)

[LinkedIn](#)



## Chef de projet E-Business / Marketplace

### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

#### Chef de projet E-business / Marketplace (alternance)

GRANDS MOULINS DE PARIS / GROUPE VIVESCIA

09/2022 – 11/2023

Lancement de la 1 ère Marketplace à destination des artisans boulangers



Gestion de projet : AGILE

- Analyser et formaliser les besoins sur le tunnel d'achat client : commande, paiement, facturation, logistique...)
- Améliorer l'expérience utilisateur UX/UI
- Participer aux ateliers de cadrage, refinement, sprint review
- Participer à la gestion des anomalies : création de requêtes (tickets JIRA)
- Participer au développement de nouvelles fonctionnalités
- Benchmarking concurrentiel sur desktop et mobile (page produit, paiement...)
- Participer à la gestion et priorisation du backlog
- Participer à la création de l'arborescence
- Participer au lancement du projet : recette, déploiement
- Suivi et veille concurrentielle (commande, facturation, amélioration des parcours...)

Onboarding des vendeurs :

- Onboarding des vendeurs (rendez-vous de présentation du projet, closing)
- Suivi des différentes étapes d'intégration (contrat, KYC, catalogue...)
- Formation à l'utilisation de la solution IZBERG
- Créer des supports d'aide
- Créer et mettre en ligne les catalogues produits, offres
- Paramétrer les informations (boutique, société, catalogue, logistique)
- Accompagner le vendeur dans un objectif d'autonomie
- SAV : être le point de contact des vendeurs sur les besoins fonctionnels
- Participer à des salons

#### Chargé de projet IT– Chargé d'affaires (alternance)

09/2021 – 09/2022

PARTNER INFORMATIQUE : ETI, Solutions Numériques



Développement d'un nouveau service

- Gestion d'un portefeuille client BtoB (petits et grands comptes)
- Management de projets
- Pilotage de l'intégration de la business unit au sein de la société (lien entre les différents services, mise en place des procédures, cadrage des offres, formation des collaborateurs aux différents logiciels, qualification des partenaires clés, suivi des budgets, facturation du service, étude des marges, ROI...)

Résultats : Intégration réussie sur 2 mois de la business unit, cadrage de l'ensemble des procédés, transfert de savoir avec le nouveau sous traitant.

- ADV : Achat fournisseurs / facturation du service / suivi des stocks

#### Business developer France (alternance)

06/2019 – 08/2021

AG SERVICE : TPE, Agence de Marketing



- Développement d'un portefeuille client BtoB (prospection jusqu'au closing)
- Étude complète de chaque projet (coûts et rentabilité)
- Développement de nouveaux marchés (Stand, Enseigne...)
- Développement de nouveaux partenariats
- Pilotage de salons d'expositions (Logistique du matériel, Poseurs, Clients)
- ADV : Fournisseur (Négociation des tarifs) / Recrutement (Poseurs en freelance) / Achats (Enseigne, Signalétique, Textile)

#### Commercial sédentaire BtoC (alternance)

AVEM LYON, Groupe, + 170 m CA

05/2019 – 06/2019



#### Conseiller clientèle (alternance)

TESSI : Groupe, Centre de relation client

10/2018 – 04/2019

