



***** **

21/01/1984 (40 ans)
Permis B

Antony (92160)

*****.*****@*****.***

Pricing Analyst, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2022 / aujourd'hui Pricing & Strategy

Holistrat Conseil
Conseil et management de transition

févr. 2020 / oct. 2020 Pricing Manager

Karl Storz, Guyancourt
*Pricing project
Business Intelligence
Data Management*

janv. 2019 / nov. 2019 Pricing Analyst

ZF Group
Missions
- Veille concurrentielle (prix et tactiques tarifaires) et analyse du potentiel marché
- Mise en place de bases tarifaire - Garantie de la marge et de la cohérence corridor
- Gestion du tarif public - Elaboration du tarif net en collaboration avec les ventes
- Négociation de prix de transfert
- Analyse des impacts de changement de prix
- Analyse des axes d'amélioration (opérationnel, process et stratégie)
- Etroite collaboration : direction commerciale, marketing, contrôle de gestion

Projets
- Mise en place de carte d'identité des concurrents et des clients
- Segmentation du portefeuille (marché, clients...) pour les différents départements
- Stratégie pricing à partir de données marché et d'un positionnement concurrentiel
- Mise en place d'outils (suivi des ventes, déceler les opportunités, le forecast...)
- pour l'aide à la décision stratégique
- Amélioration de la cohérence des prix de transfert (échanges standard, kits...)
- Mise en place de politique tarifaire (cascade de prix selon les niveaux)
- Tactiques de prix (mode de calcul) selon les différents types de segments

août 2017 / sept. 2018 Pricing Analyst

John Deere Power Systems
- Analyse du portefeuille des produits (coûts, volumes, marges, fluctuations)
- Tactique de prix (positionnement, marché) qui a conduit à + 2% CA
- Préparation des données stratégiques à la négociation
- Analyse prévisionnelle des ventes de moteur (déceler les saisonnalités, les influences macroéconomiques, ou celles du cours des matières...)
- Mise à jour de métriques

sept. 2014 / sept. 2015 Business Analyst

Dassault Systèmes
- Gestion de la qualité des données du référentiel sur CRM
- Business Intelligence et investigations
- Gestion des transitions dans la segmentation
- Rapports internes pour la stratégie, la finance, le marketing et les ventes
- Processus d'amélioration et workflow

janv. 2005 / déc. 2014 Chargé d'études - Gestionnaire Relation Client

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2015 **MBA Commerce International; Ingénierie des projets internationaux** -
BAC+4
ESG (Paris 11e)
- / juin 2003 **Baccalauréat Scientifique Option SVT; Spécialité Mathématiques** - BAC
Lycée Benjamin Franklin (Orléans)

COMPETENCES

SAP, Siebel, Excel : Rech. V, TCD, VBA, Pack Office, Visio & One Note, Data mining, CRM, Business Intelligence

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Espagnol	Courant
Français	Bilingue
Portugais	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Football, Arts Martiaux