



## DIPLÔMES / CERTIFICATIONS

Ecole de la Qualité Logicielle

**2026 (en cours)**

Consultant AMOA / PO (Niveau 7)

Novancia Business School – Campus ESCP

**2015 – 2018**

Master : Commerce International

Université de Reims Champagne Ardennes

**2014 – 2015**

Licence : Achat logistique

Université de Reims Champagne Ardennes

**2012 – 2014**

DUT : Génie Mécanique et Productique

Certifications :

PSPO I (en préparation)

## COMPÉTENCES FONCTIONNELLES

Monétique

## TECHNICITÉS

Spécifications fonctionnelles

Test fonctionnel

Accompagnement du changement

## SOFT SKILLS

RIGUEUR

ORGANISATION

AUTONOMIE

ADAPTABILITE

## MÉTHODES, OUTILS, LANGAGES

UML, BPMN, WATERFALL, AGILITÉ

JIRA, SQUASH TM, MANTIS, Heidi SQL

SQL

## LANGUES

ANGLAIS – C1

JAPONAIS – N4

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### Consultant AMOA | Ecole de la Qualité Logicielle

02/2026 – 06/2026

Projets d'école en contexte professionnel

- Tester une application de gestion scolaire
- Définir une cible métier d'un process de gestion de bagages
- Préparer un sprint de développement d'une application de gestion de jardin partagé
- Proposer des scénarios de redressement d'un projet en péril

### Coordinateur technique | Inetum

07/2021 – 07/2024

Mission de trois ans chez BNP Paribas en tant que chargé d'implémentation de solutions monétiques BtoB zone Europe

- Pilotage de projet d'implémentation de solution de cartes commerciales
- Recueil du besoin et définition du paramétrage des programmes
- Coordination des équipes BNP, des interlocuteurs clients et des partenaires techniques pour la création des programmes
- Animation de réunion clients : kick-off, comité de suivi, formations
- Conduite de la mise en place de reporting (EBICS, SFTP, vcf4)
- Support pour les problématiques concernant le reporting, l'utilisation des cartes et des outils
- Conduite de changement auprès des clients à la suite d'évolutions de produits cartes

Réalisation clé : Conduite de 79 projets d'implémentation

### Professeur particulier de français au Japon

04/2020 – 02/2021

- Cours particuliers en ligne et en présentiel
- Création de contenu pédagogique

### Représentant commercial | JFC France

01/2019 – 06/2019

Commercialisation de produits agroalimentaires japonais auprès des clients BtoB

- Développement du portefeuille client et prospection active
- Négociation commerciale, gestion des commandes et suivi de paiements
- Gestion des stocks et coordination logistique avec l'entrepôt

Réalisation clé : Génération d'un CA mensuel de 150 000€