Assistant chef de produit

75000 Paris · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 250703133220

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

06/2024 — Bac +5 — Paris School of Business

Master Data Analytics Strategy Matières clés : Droit, Cybersécurité, Data Mining, Communication de crise, Customer Analytics. Outils : Python, Power BI, Tableau, Dataiku, Excel.

06/2022 — Bac +3 — Paris School of Business

Bachelor en Business Development Matières clés : Droit, Communication stratégique, Communication digitale, Techniques de négociation, Finance. Outils: CRM, Hubspot, Google Ads, Sales Navigator.

06/2021 — La Salle Saint Nicolas

Brevet de Technicien supérieur - Technico-commercial Matières clés : Communication, Économie d’entreprise, Gestion, Relation commerciale. Outils: Salesforce, Prospectin, Tilkee, Suite Office.

Expériences professionnelles

10/2022 - 09/2024 — Assistant chef de produit

Élaboration de rapports d'analyse concurrentielle approfondie, identification des lacunes du marché ainsi que des opportunités, influençant ainsi le positionnement stratégique des produits. Collaboration avec l'équipe de vente afin de développer des solutions sur mesure pour les clients, aboutissant à une augmentation de 10 % des ventes pour les entreprises.

02/2022 - 05/2022 — Assistant chargé de suivi clients

Création et optimisation des campagnes email, entraînant une augmentation de 20 % du taux de clics. Réalisation des études de marché pour identifier les points de friction des clients et mise en œuvre de solutions qui ont réduit les tickets de support de 30 %. Collaboration avec les équipes produits pour intégrer les retours clients, entraînant une augmentation de 15 % des scores de satisfaction produit.

09/2021 - 01/2022 — Assistant chargé de ventes professionnelles

Prospection et l'identification de clients potentiels à travers des recherches de marché et des appels à froid. Collaboration avec les différentes équipes pour garantir la livraison de produits/services et résoudre les problèmes des clients. Mise en place d'ateliers visant à développer les relations avec les clients.

E-Commerce & Gestion de Boutique en Ligne

Création, gestion et optimisation de boutiques en ligne, de la conception à la mise en ligne des produits. Mise en place de campagnes publicitaires performantes, générant une augmentation du trafic qualifié. Gestion de la relation client (SAV, emails, retours) pour garantir une expérience client fluide et renforcer la fidélisation.

Création et Déploiement d’un SaaS pour Commerçants

Réalisation d’analyses de besoins terrain en interrogeant des commerçants afin de construire un produit adapté et fonctionnel. Prospection active (physique et téléphonique) de commerçants locaux pour tester, vendre et affiner l’outil. Création de supports marketing et gestion de campagnes emailing pour générer des leads qualifiés.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (courant)

Atouts

CRM, Hubspot, Google Ads, Sales Navigator, Python, Power BI, Tableau, Dataiku, Excel, Suite Office,

Canva, AI

Loisirs

Sports, Création de contenu, Technologie

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.