



Frédéric PARESY

28 rue Blin
91370 Verrières-le-Buisson
☎ 06.62.51.77.27

45 ans - marié
Permis B
f.paresy@atoma.org

- ⇒ **Poste recherché** Expert de la donnée « entreprise » et fort de mon expérience sur la gestion des données, je souhaite devenir votre prochain **CHIEF DATA OFFICER / DATA MANAGER**.
- ⇒ **Responsabilités** **Ingénieur Avant-vente (pre-sales) et Expert Data** pour Altares D&B, société spécialisée dans le renseignement marketing, légal et financier sur les entreprises.
Depuis 2014, au sein de la cellule "Pre-sales", j'apporte mon expertise technique à la force commerciale pour apporter et développer nos solutions à forte valeur ajoutée dans la gestion du référentiel B2B et ainsi répondre aux enjeux DMP (Data Management Platform) de nos clients.
Expert Data, je suis également en charge des études spécifiques d'analyse de potentiel de prospection et de part de marché et je participe étroitement aux nouvelles solutions de développement commercial mise en place par le groupe (offre "B2B2C" sur les pro-cachés; offre de data-visualisation ; portail Powerlinx ; nos nouveaux modèles d'analyses expert intégrant des données Big Data)
- ⇒ **Principaux projets**
- **2016: Référent commercial pour la solution de Business Intelligence Access Insight (avant-vente)**
Responsable du Time-To-Market de l'offre de Business Intelligence et de data-visualisation élaborée en partenariat avec Access Insight, éditeur du logiciel.
 - **2016: Ciblage MassMarket pour déploiement de la fibre pour Orange Fibre (consulting)**
Mission de consulting pour un grand opérateur télécom dans un ciblage MassMarket (sélection de 2,4 Millions d'établissements parmi 6,6 millions) avec pondération et priorisation des cibles B2B à retenir.
 - **2015: Etude sur les TNS pour 30 métiers clés pour April (consulting)**
Validation de la cible des TNS (Travailleurs Non Salariés) et réalisation de fiches statistiques et d'agrégats géo-sectoriels sur plus de 30 métiers.
 - **2015: Référent commercial pour la solution de Datavisualisation BIME (avant-vente)**
Responsable du Time-To-Market de l'offre de data-visualisation élaborée en partenariat avec BIME.
 - **2014: Identification des pro-cachés pour HSBC (consulting & chef de projet)**
Identifier parmi les 550 000 clients B2C d'HSBC les "pro-cachés", à savoir les dirigeants d'entreprises et les professions libérales étant déclarés comme particulier au sein de leur CRM. Mission incluant à la fois la mise en place de l'algorithme, pondération et validation des résultats, et déploiement du batch chez le client, avec déploiement d'un bouton d'appel (développé par Syspertec) pour valider en temps-réel un pro-caché.
 - **2013: Elaboration de la matrice d'analyse financière pour Alphavalue (chef de projet / consultant)**
Créateur de l'agrégateur d'analyse financière pour la solution Altavalue (www.altavalue.fr) permettant d'évaluer et de valoriser une société non cotée en Bourse; et définition de la population à suivre et à analyser.
 - **2004/2012: Responsable Gamme PointRisk (Manager)**
Responsable de suivi de production du site et de son animation commerciale auprès de la force commerciale d'Altares D&B (Evolution du chiffre d'Affaires de 550K€ en 2004 à 1083K€ en 2012).
- ⇒ **Points forts**
- **Maîtrise des Enjeux DMP (Data Management Platform) et MDM (Master Data Management)** et maîtrise des données au sein d'un CRM (SalesForce ; SugarCRM ; MSDynamics) et de logiciel solution Achat.
 - **Chef de projet senior** : Plus de 15 ans d'expériences dans la définition d'interfaces dans des applicatifs professionnels, de gestion de flux et de gestion de projet
 - **Audit / Avant-vente**: Ecoute, analyse du client en vue de la rédaction du cahier des charges et de son chiffrage.
 - **Management d'équipes de développement et de production Internet**
 - **Gestion de projet**: Planification, suivi, gestion des coûts et satisfaire le bon vieux dilemme du triangle vertueux: "qualité - coût - bénéfices"
 - **Pré-maquettage**: Optimisation du feedback client avec présentation de maquettes fonctionnelles et pré-stylisées, complétées de schémas de navigation précis.

Domaines de compétences

⇒ Bureautique:

Expertise des logiciels de bureautique (Word, Excel, Powerpoint, Visio, Outlook, Access)
Maîtrise de la suite logicielle de Confluence d'Atlassian (Espaces, Kanban, JIRA, Gliffy)
Bonne utilisation des logiciels de PAO (Photoshop / GIMP)
Bonne utilisation de Windows Project

⇒ Informatique:

Maîtrise du langage Html et des feuilles de styles (css)
Maîtrise du langage SQL (Microsoft, Oracle, MySQL)
Notions en ASP, PHP, XML/XSL.

⇒ Data Management:

Expertise des outils de retraitements de texte (Ultra-edit, Edit-plus, Notepad++) et des expressions régulières
Maîtrise des logiciels de Datavisualisation: Bime et Access Insight
Maîtrise dans la validation des données (sirétisation, contrôle de cohérence, requêtes, agrégats, normalisation)
Notions en ETL (Talend et Stambia)

⇒ Formation:

ESC Troyes: 1996 - Diplôme de l'Ecole Supérieure de Commerce de Troyes, spécialisation marketing - vente.
BTS C-G: 1993 - Brevet de Technicien Supérieur de Comptabilité et de Gestion.
BAC A1: 1991 - Baccalauréat A1, lettres et mathématiques, avec mention assez-bien.

⇒ Langues :

Anglais: courant - Level 2+ (805) au TOEFL.
Espagnol: maîtrise convenable - Titulaire du Certificat de la Chambre de Commerce Franco-Espagnole.

Expériences professionnelles

Altare D&B

- **depuis 2014 : Ingénieur Avant-Vente** –Expert Data B2B et Ingénieur Avant-Vente en développement commercial dans l'alimentation des données Altare D&B (données légales, marketing et financières sur les entreprises françaises et européennes) au sein des systèmes et outils experts.
- **2012/2014 : Chef de projet Solutions Client** – Chef de projet expert dans l'alimentation des données Altare D&B (données légales, marketing et financières sur les entreprises françaises et européennes) au sein des systèmes et outils experts.
@ Nanterre – mai 2012 / à nos jours – CDI

IDM

- **Chef de projet senior** - Responsable de la gamme PointRisk, solutions logiciels en renseignement sur les entreprises.
@ Champs-sur-marne - 2000 / mai 2012 – CDI

Bedouk Editions

Groupe GBH

- **Chef de produit Multimédia** : Coordinateur multimédia du site www.bedouk.com; Webmastering et production d'un CD-Rom annuel. Définition et orientation de la stratégie Internet et One-to-One.
- **Co-responsable Informatique** : Administrateur Windows NT, SQL Server et serveur MacIntosh pour un parc informatique de 55 postes.
@ Ivry - 1998 / 2000 – CDI

OSD

Groupe DECAN

- **Ingénieur Commercial Junior** en Gestion Electronique de Document et en solutions de Workflow.
@ Paris 12^{ème} – 2 mois 1997 – CDI

ADS

Groupe CYBORG

- **Ingénieur Commercial Junior** en logiciels de gestion Sage-Saari et en solutions micro-informatiques.
@ Paris 8^{ème} – 2 mois 1997 – CDI

MGEL

- **Attaché de développement** pour la mutuelle étudiante MGEL
@ Troyes (Aube) – 2x3mois 1995 – CDD temps partiel

STAGES

- Assistant marketing multimédia au sein du Groupe ELF AQUITAINE (1996 – 3 mois)
- Chef de secteur GSS et GSA chez VIRGIN France (1995 – 2 mois)
- Attaché Commercial pour la régie publicitaire du Groupe de Presse L'Est-Eclair. (1994 – 5 mois)
- Comptable junior au sein du Groupe ELF AQUITAINE (1992 – 3 mois)

Autres activités

Propriétaire et administrateur du nom de domaine: <http://www.atoma.org>

Ancien Responsable multimédia de l'**Association Des Anciens Elèves** de l'ESC Troyes. 1996 / 2002

⇒ Loisirs :

- la musique : toutes les musiques, en particulier le rock progressif
- la littérature anglo-saxonne contemporaine et les romans noirs
- le sport : VTT (1000Km/an), Baby-foot, et un peu de football et de tennis