



✉ loic.delvallee@outlook.fr

🏠 Paris

📅 22 ans

📄 Permis B

🚗 Véhicule personnel

📍 Mobilité internationale

📞 06 43 87 37 49

Langues

Français

Langue maternelle

Anglais

Niveau B2+/C1

Espagnol

Niveau B2

Informatique

Maîtrise des outils informatiques

Langage de programmation

Développement web et

d'applications

Gestion des bases de données

Bureautique

Pack office

Centres d'intérêt

Entrepreneuriat, Musique, Sport,

Investissement, Blockchain, IT &

Technologie, Aéronautique

À propos de moi

Avec une solide capacité d'analyse et un esprit orienté vers la résolution de problèmes, j'ai mené à bien plusieurs projets techniques complexes en utilisant des méthodologies rigoureuses. Mon expérience, bien que naissante, est marquée par des contributions significatives dans des environnements techniques variés.

Réseaux sociaux

in @loïc-delvallée

Loïc Delvallée

Doté d'une solide passion dans le domaine du management, j'ai eu l'opportunité de monter ma propre entreprise à 18 ans. J'ai pour projet de préparer un MBA dans le futur afin d'exceller dans ce domaine

Expériences professionnelles

● Responsable de projets Parcours & Expérience client - Alternance

10-2023 - 08-2024 Renault Group à Paris et Guyancourt

- **Augmentation** de la **fidélisation** de **20%** de la clientèle après la mise en place de la stratégie de communication B2C après-vente
- **Augmentation** de **15%** du **taux de rétention** client grâce à des actions de communication ciblées
- Organisation de campagnes de communication ciblées pour promouvoir les offres exclusives du programme de fidélisation
- Analyse des données de satisfaction client pour identifier les points forts et les axes d'amélioration du service après-vente

● Business Developer Aperol - Stage

04-2023 - 08-2023 Campari Group à La Rochelle

- Développement et mise en place d'une stratégie de croissance pour la marque Aperol, Ricadonna et Crodino **dépassant les objectifs de performance**
- Négociation de partenariats avec des **GMS** pour promouvoir les produits du groupe
- Analyse des tendances du marché et recommandations pour adapter la stratégie commerciale
- Participation à des salons professionnels pour promouvoir la marque et élargir le réseau de distribution

● Superviseur informatique - Alternance

09-2021 - 09-2022 C CHEZ VOUS à Andrézieux-Bouthéon

● Développeur d'applications iOS - Stage

04-2021 - 09-2021 Panga à La Rochelle

Diplômes et Formations

● Msc Marketing et Management des Ventes à l'International

09-2023 - 09-2024 Excelia Business School à Tours

● Master Management et Administration des Entreprises

09-2022 - 08-2023 IAE La Rochelle

● Licence Générale Informatique option Cybersécurité

09-2021 - 08-2022 Conservatoire National des Arts et Métiers à Saint-Étienne

● DUT Informatique Parcours Environnement Connecté et Intelligent

09-2019 - 08-2021 IUT La Rochelle

Compétences

Commerce & Gestion

Stratégie de vente, développement commercial, négociation, CRM, analyse de données.

Gestion de Projet & Leadership

Planification stratégique et opérationnelle, gestion d'équipe, optimisation des processus, méthodologies Agile et Kanban, prise de décision basée sur les données, gestion PMO, audit et analyse de processus

Marketing Digital & E-commerce

SEO/SEA, gestion de campagnes PPC (Facebook, Google, TikTok, Snapchat), Email Marketing (Klaviyo), CMS (WordPress, Shopify), analyse de performance.