514 333-3333

**Prénom Nom Commerce électronique** [prenom.nom@hec.ca](mailto:prenom.nom@hec.ca)

www.linkedin/in/prenomnom

1212, rue St-Denis

Montréal (Québec) H2T 4Z4

Langues : français, anglais

**Profil**

* **Analyse stratégique Web** : Analyse des besoins des clients, analyse de la concurrence, étude comparative des innovations dans l’industrie, analyse des tendances en matière de recherche (Overture, Adwords), mesure des performances (Google Analytics), recommandations (arborescence, fonctionnalités, maquettes, contenu)
* **Gestion** : Analyse stratégique en commerce électronique (« e-commerce ») (PEST, PORTER, SWOT, matrice PLC), planification stratégique et recommandations, collaboration avec l'équipe de projet pour la réalisation et la conception des livrables
* **Logiciels** : MS-Project, Share point, Remedy (CRM), SAS, FileMaker Pro, JD Edward, ANSI, Visio, MS Office, Access, SEO/SEM

**Formation**

**Maîtrise en science de la gestion – spécialisation en commerce électronique – HEC Montréal Août 20XX**

* Stratégie e-business, gestion de projet, analyse et conception des systèmes d'information, sécurité informatique

**Baccalauréat en génie électrotechnique – Université ABCD, pays 20XX**

**Projets en commerce électronique**

**Analyse des méthodes d’estimation des durées des projets dans les entreprises (en cours)**

* Présenter les outils d’estimation des durées en gestion de projets (PERT), la théorie et la pratique

**Analyse des tendances du marché Web Analytics**

* Étudier les tendances technologiques et concurrentielles
* Présenter les avantages et les inconvénients des solutions existantes (Google Analytics, Omniture, Webtrends)

**Réalisation :** Application d’une stratégie Web Analytics pour une entreprise d’artisanat de luxe, ABC et propose des tactiques afin d’augmenter de 20% les inscriptions des utilisateurs au programme de fidélité

**Expérience**

**Stagiaire, consultant en stratégie e-business**, **Groupe ABC, Montréal 20XX – à ce jour**

* Rencontrer le responsable du marketing Web pour identifier les besoins de la nouvelle marque
* Effectuer l’analyse interne et externe de l’entreprise afin de dégager les forces, les faiblesses, les objectifs qualitatifs et quantitatifs du trafic
* Proposer les tactiques selon le budget proposé afin d’augmenter les inscriptions des utilisateurs au programme de fidélité, augmenter la part des achats fidélisés et les ventes B2B en ligne
* Présenter des recommandations sur la stratégie à adopter

**Réalisation** : Conception et proposition d’une stratégie e-business pour accroître la visibilité Web de la marque ABCnnabelle

**Analyste technique, Entreprise ABCD, Montréal**  **20XX - 20XX**

* Analyser et résoudre les problèmes techniques des clients de Bell Internet Affaires
* Rédiger des rapports relatifs aux diagnostics
* Travailler en étroite collaboration avec les services appropriés

**Réalisation :** Sélectionné pour représenter mon secteur dans des groupes de travail internes axés vers l'amélioration de la satisfaction des clients ainsi que de l’identification de nouvelles occasions de vente

**Conseiller technique,** **ABC ARL** (**distributeur officiel de l’entreprise XYZ), Alger** **20XX - 20XX**

* Identifier les besoins des clients et recommander des solutions techniques
* Rédiger les offres de services et gérer les devis et les offres technico-commerciales
* Négocier et assurer la relation d'affaires avec les clients

**Réalisation :** Établissement d’une étroite collaboration avec les directeurs techniques, ce qui a permis de regagner leur confiance et d’élaborer des solutions gagnantes pour les clients et pour l'entreprise, suite à une réorganisation interne

**Implications et intérêts**

* Compétition : Jeux du commerce (20XX) – Membre d’une équipe de trois étudiants, analyse d’un cas lié aux nouvelles technologies. Présentation des recommandations au jury
* Sports : ski alpin (moniteur de ski pendant 4 ans), course à pied et vélo
* Activités culturelles : Société des Arts Technologiques, musées, concerts
* Voyages : ai voyagé dans 8 pays, principalement en Europe et en Asie