



LAUTHIER SAMBA

PRODUCT OWNER - PSPO (EN COURS)

DISPONIBLE À PARTIR DE AVRIL 2025

CONTACT

- ✉ l.samba@icloud.com
- ☎ 07.77.31.68.70
- 🌐 <https://www.linkedin.com/in/lauthier-samba-a728bb119/>
- 🏠 Sannois 95110
- 🇫🇷 Née le : 08/02/1994 (31 ans)
- 🇫🇷 Nationalité : Français
- 🚗 Permis B, véhiculé

QUALITÉS

- Orienté client
- Sens du relationnel
- Autonome
- Créatif
- Esprit d'équipe
- Adaptabilité

COMPÉTENCES

- Jira
- Confluence
- Trello
- Backlog du Produit
- LinkedIn Sales Navigator
- Salesforce
- LinkedIn Recruiter
- CRM : VSA
- Microsoft office (Word, Excel,...)
- Anglais : Bon niveau

CENTRES D'INTERET

- Football
- Développement personnel
- Voyages
- Cinéma
- Formule 1

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

BUSINESS MANAGER EN FREELANCE

FOSNIKN, Sannois | Janvier 2025 - à ce jour

- Recueil et analyse des besoins clients, priorisation
- Présentation commerciales et propositions de solutions
- Développement stratégique
- Gestion administrative et contractuelle
- Coaching des consultants IT

INGÉNIEUR D'AFFAIRES

ARPON TECHNOLOGIES-Montrouge | Mars 2024 - Juillet 2024

- Prospection dans les secteurs du digital
- Analyse des besoins clients et proposition de solutions sur-mesure
- Réponse aux appels d'offres et élaboration de propositions commerciales
- Négociation contractuelle et développement du portefeuille clients
- Veille stratégique et concurrentielle pour anticiper les évolutions du marché

BUSINESS MANAGER- BU DIGITAL- IT-TÉLÉCOM-CYBERSÉCURITÉ

AKKODIS, (Ex AKKA Technologies) La Défense 92800 | Septembre 2021 - Août 2023

- Recueil et analyse des besoins clients
- Prospection, développement de l'activité commerciale et du portefeuille client
- Management/Formation (Candidats,Collaborateurs)
- Sourcing, pré-qualification téléphonique des candidats, entretien
- Réalisation des contrats de travail et des autorisations de travail

CONSEILLER COMMERCIAL

FIGURET PARIS, PRINTEMPS HAUSSMANN | Novembre 2019 - Octobre 2020

- Accueil client et Développement du portefeuille client
- Prospection, création et suivi du fichier client
- Participation au développement du Chiffres d'affaires
- Contribution à la stratégie de mise en avant produit (merchandising)

MANAGER

LA HALLE AUX CHAUSSURES, Asnieres-sur-Seine | 2018-2019

- Analyse des besoins clients en point de vente pour optimiser l'offre produit
- Priorisation des actions commerciales
- Coordination et animation d'une équipe de 4 collaborateurs
- Suivi de l'inventaire et gestion des flux produits
- Proposition d'améliorations locales

FORMATIONS

CERTIFICATION PSPO I (PROFESSIONAL SCRUM PRODUCT OWNER)

Scrum.org, Paris | En cours

FORMATION PRODUCT MANAGER

OPENCLASSROOM, Paris | Avril 2025

POEI CONSEILLER CLIENTELE BANCAIRE

BUSINESS K CONCEPT, Charenton-le-Pont | Octobre 2024 - Décembre 2024

MSC2BUSINESS DEVELOPMENT/INGÉNIEURIE D'AFFAIRES

INSEEC, Paris | 2021 -2023

BACHELOR RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (OPTION RESSOURCES HUMAINES)

WELLER BUSINESS SCHOOL Paris Montparnasse | Octobre 2019 - Septembre 2020

BACCALAURÉAT PRO COMMERCE

Lycée Professionnel Voilin | 2013

DIVERS

RESPONSABLE Sécurité E.E.A. | Septembre 2019 - Aujourd'hui