

Responsable Insights & Opérations Commerciales | Stratégie, Projets & Analytics

✉ ivan.bontulovic@gmail.com

☎ 06 37 16 74 18

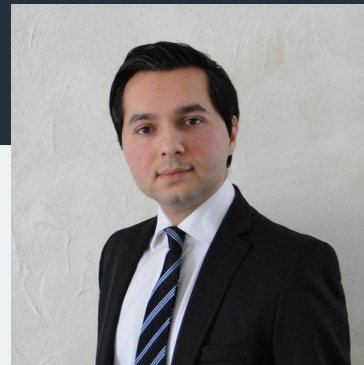
🏠 91140 – Villebon sur Yvette

🌐 www.linkedin.com/in/ivanbontulovic

📍 Région parisienne

🗣 Français

📅 39 ans



Professionnel expérimenté avec 15 ans dans l'analyse stratégique, les opérations commerciales et la performance financière. Expertise en storytelling analytique, modélisation ad'hoc, automatisation Business Intelligence et gestion de projets insights transverses en environnement FMCG. Accompagnement des directions Marketing et Commerciales pour automatiser les analyses et orienter la décision via des tableaux de bord à fort impact.

Compétences

Conduite du changement & Communication C-level

Influence stratégique, communication exécutive, recommandations C-Level. Animation de communautés commerciales.

Préparation supports exécutifs (Budget, Plan Stratégique, Deep-dives).

Pilotage de la performance commerciale

.KPIs, P&L, Sell-in/Sell-out, rentabilité canal/produit.

Commercial Analytics, Business Intelligence & Reporting Stratégique

Conception & déploiement de tableaux de bord, automatisation reporting Power BI, Tableau, Qlik, Alteryx, Power Query.

Analyse stratégique

Business Reviews, challenge des plans d'action, recommandations au Top Management.

Formation récente

HEC Paris - Promotion 2024

Certificat exécutif en management de la stratégie d'entreprise (Score 92%)

Langues

Anglais

courant

Espagnol

intermédiaire

Français

langue maternelle

Expériences professionnelles

MANAGER INSIGHTS & ANALYTICS

D'avril 2021 à décembre 2024 COCA-COLA EUROPACIFIC Issy-les-Moulineaux

- Collaboration avec les équipes RGM, Marketing et Ventes pour optimiser l'expérience client et accélérer le déploiement de solutions Business Intelligence pour 600 commerciaux et 150 techniciens.
- Définition et mise en place d'une stratégie commerciale data-driven pour maximiser la performance des ventes.
- Mise en place de tableaux de bord décisionnels interactifs, réduisant de 40% le temps d'analyse des équipes métiers.

MANAGER ANALYSES STRATEGIQUES

D'avril 2020 à mars 2021 COCA-COLA EUROPACIFIC Issy-les-Moulineaux

- Élaboration des analyses stratégiques et suivi des projets de transformation impactant 300 000 points de vente.
- Exécution de la stratégie promotionnelle Revenue Growth Management (modélisation des plans promotionnels, business cases sur la rentabilité des campagnes publicitaires et médias, distribution numérique).
- Alignement des recommandations business avec la direction financière (RGM, P&L, ROI).
- Amélioration de la précision des prévisions de marge de 30% grâce à un nouveau modèle analytique optimisé.

CHEF DE PROJET COMMERCIAL ANALYTICS

De novembre 2018 à mars 2020 COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS Issy-les-Moulineaux

- Pilotage de projets d'amélioration continue (250 collaborateurs et 58M€ de budget), et déploiement de solutions Business Intelligence sur mesure.
- Rationalisation des processus de reporting, -50% de temps d'analyse.
- Mise en place de nouveaux outils FDV & stratégique (sectorisation de la force de vente, couverture, fréquence, incentives).

BUSINESS ANALYST

De juillet 2013 à octobre 2018 COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS Les Ulis

- Responsable des analyses d'activité du centre technique national et pilier décisionnel au Comité de Direction.
- Optimisation des reporting financiers et opérationnels : réduction de 30% des temps de traitement grâce à la création de 15 tableaux de bord décisionnels structurant le suivi du planning stratégique et des ventes.
- Optimisation des coûts : réduction du budget de fonctionnement de 2grâce à la mise en place d'une matrice de planification des ressources et des flux logistiques.

Informatique

Gestion de base de données, ERP & CRM

SAP, Salesforce, Alteryx, Power BI, Power Query, Tableau, QlikSense.

Bureautique

Microsoft Office (Excel avancé, Access, PowerPoint, Word)

Atouts

Esprit analytique & Excellence opérationnelle

Transformer des insights complexes en décisions stratégiques concrètes, construire des tableaux de bord puissants et faire parler les chiffres pour prendre des décisions impactantes

Management transversal multiculturel

Collaboration étroite avec les équipes métiers, Finance, IT, Marketing et Ventes pour traduire les insights en actions business concrètes et piloter des projets de transformation à fort impact.

Storytelling & Communication C-Level

Connecter vision stratégique et exécution opérationnelle. Faire le lien entre les silos pour accélérer la prise de décision.

Expériences professionnelles

CONTROLEUR FINANCIER CENTRAL

De septembre 2010 à août 2011 BNP PARIBAS Pantin

- Rattaché à la Direction financière du Métier Titres, contrôle interne pour 25 entités mondiales. En charge du contrôle interne, de l'accompagnement et de la supervision des 25 entités mondiales du métier Titres portant sur 1500 milliards € d'actifs financier en conservation.
- Audit et évaluation de la santé financière des entités, consolidation des données Titres et analyse des risques.

INGENIEUR COMMERCIAL / KEY ACCOUNT MANAGER

De septembre 2008 à juillet 2010 FAURECIA Etampes

- Rattaché à la Direction Commerciale, dans l'unité Sièges et Cockpit, en charge de la relation commerciale avec le client PSA Peugeot Citroën (portefeuille d'affaires de 50 millions €) et de la communication avec les 15 usines en Europe.
- Élaboration d'un nouveau modèle de prix plus rentable après audit des coûts de production et définition d'une stratégie économique « gagnant-gagnant » sur 10 ans avec le client en rationalisant la production sur un unique site « Pilote ».

PROSPECTION INTERNATIONALE - DEVELOPPEMENT COMMERCIAL EXPORT

De septembre 2007 à mai 2008 FTM Technologies France, Roumanie et Bulgarie

Leader sur une mission de prospection non rémunérée, menée en équipe en Roumanie & Bulgarie dans le cadre d'une étude universitaire pour aider une entreprise française à s'implanter à l'étranger.

- Construction d'un business plan avec modélisation des scénarios de développement.
- Diagnostic stratégique, création d'outils de marketing direct et négociation locale.
- Mise en place de 4 partenariats commerciaux pour distribution et représentation des produits de la marque

ASSISTANT COMMERCIAL IMPORT/EXPORT

D'août 2006 à août 2007 FMM LES FABRICANTS DE MATERIEL MEDICAL Les Ulis

- Rattaché à la Direction commerciale, en charge de la gestion d'opérations de commerce international pour l'exportation de matériel médical vers l'Afrique.
- Traitement d'appels d'offres internationaux, gestion du portefeuille clients et prospection commerciale.

Diplômes et Formations

CERTIFICAT EXECUTIF EN STRATEGIE D'ENTREPRISE

De 2023 à 2024 HEC Paris

Formation en anglais spécialisée sur la conception et la mise en œuvre de la stratégie Business & Corporate dans un contexte de changement

MASTER 2 COMMERCE INTERNATIONAL + SPECIALISATION FINANCE

De 2008 à 2011 ESCE PARIS La Défense

Double Programme de l'Ecole Supérieure du Commerce Extérieur en Commerce International et Ingénierie financière. Mention Bien.

Centres d'intérêt

FinTech, Intelligence Artificielle & Innovation digitale

Stratégies de marques & Histoire de l'industrie automobile et horlogère

Course à pied (10 km, semi-marathon), tennis loisir

Projet annexe

Projet stratégique – Comité JO Paris 2024 – Coca-Cola (Partenaire Officiel)

De septembre 2022 à novembre 2023

COCA-COLA EUROPACIFIC Issy-les-Moulineaux

Participation à un groupe de travail transverse chargé d'identifier les leviers de valorisation de l'engagement RSE de Coca-Cola avant les Jeux.

Organisation des flux logistiques et des dispositifs d'excellence commerciale, de qualité d'exécution et d'expérience client (zones d'activation, relais de la flamme, villages Coca-Cola).

Expérience associative

Mentorat - Inclusion

De mars 2021 à mars 2022 NQT - Nos Quartiers ont des Talents Région parisienne

Mentorat individualisé auprès de jeunes diplômés Bac+3 à Bac+5 en recherche d'emploi dans les secteurs du conseil, FMCG et de la finance. Coaching sur la posture professionnelle.

