



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Account Manager chez, Opus Finance, Inetum, Sopra Steria Group Paris, France Janvier 2018 à 2025

Au sein des ESN / cabinet de conseil dans le secteur bancaire

En Charge des comptes : BNP Paribas, Crédit Agricole SA, La Banque Postale, BPCE, Société Générale

DAVUD KARAKOC

1 RUE MARGUERITE CHAPON,
94800, VILLEJUIF



KARAKOCDAVUD@GMAIL.COM



06.67.66.29.04



<http://www.linkedin.davud.karakoc/>

OBJECTIF

Chef de projet-Product Owner

COMPETENCES

Pack Office (Word, Excel, Powerpoint)

Langues :

Français : bilingue
Anglais : courant

- Recueil des besoins clients (projet bancaire IT), Compréhension des besoins clients et rédaction du cahier des charges.
- Segmentation du projet en sous-partie : réalisation des User Stories puis organisation des ateliers avec les équipes.
- Constitution et cadrage d'une équipe pour mettre en place le dossier de réponse au projet client (Équipe constituée de chef de projet, développeur, architecte).
- Accompagner le Chef de projet pour effectuer le chiffrage du projet sur Excel, élaborer un diagramme de Gantt pour les jalons et les livrables.
- Organisation des Daily Meetings avec l'équipe pour connaître l'avancement du dossier et le reste à faire.
- Point de suivi du projet avec le client afin de connaître son niveau de satisfaction de mes collaborateurs et aborder les problématiques humaines.
- Point mensuel sur l'état d'avancement du projet client, vérification de la satisfaction client, aborder les problématiques humaines urgentes (comme le départ d'un collaborateur essentiel au projet). Trouver des solutions en adéquation.
- Suivi de mes KPI sur les projets (Nombre de Jours/Hommes effectués par les collaborateurs sur le projet, vérification si les livrables sont bien effectués dans les temps, vérifier si nous respectons le budget associé à chaque projet).
- Organisation et animation des réunions de points de suivi de nos KPI sur les différents projets.
- Rédaction des Comptes-rendus des ateliers et des réunions clients, réalisation des reportings.
- Participation au Comité de Management - lors des « revues clients » : Préparation des dossiers remis en séance sur les opportunités, contacts qualifiés, actions à réaliser, etc.
- Prise en charge de l'outil CRM : gestion des contacts / opportunité / tableaux de bord et paramétrage de l'outil (données, processus) pour répondre au mieux aux besoins du cabinet.
- Facturation client et suivi des dossiers achats.
- Négociation des contrats clients.
- Développement du Chiffre d'affaires de la société.
- Développement de la stratégie commerciale (plan de compte, revue de compte).
- Point régulier avec les éditeurs pour renforcer nos positions sur les sujets Cloud, Business Automation, Data auprès de nos clients.
- Participation aux événements / ateliers avec les clients sur les sujets de modernisation applicative, Data, Cloud, IA.

FORMATION

MASTER 2015 - 2017

INSEEC Business School, Paris, Fr.
International Business Management

Licence Économie & Gestion 2012 2015

Université de Franche-Comté

Classe préparatoire aux Grandes Écoles. 2010-2012.

Expérience à l'étranger :

Erasmus student au Danemark -6mois
Sales Associates – New York – 1 an.

Reconversion Professionnelle, IPI, école d'informatique

Paris, France
octobre 2025 au 31 Mars 2026

Suivi des cours à l'IPI, école d'informatique :

- Gestion de projet Agile,
- Gestion de projet Cycle en V
- Les responsabilités du Product Owner
- Élaborer un reporting, faire un planning prévisionnel
- Méthodologie Prince 2, ITIL
- Conduite de changement

Préparation en cours pour la certification PSPO1 et Scrum Master – date janvier 2026