PAUL DELAHOUSSE

Consultant Power BI — pilotage commercial et financier

Orléans (45) — 06 60 43 78 27 — paul.delahousse@outlook.com — paul-delahousse.fr/power-bi

Profil commercial à forte dominante analyse de données : 5 ans en FMCG/retail chez Nestlé, Mondelez et Tricotage des Vosges, où les chiffres ont toujours été au cœur du métier : ROI promotionnel, rentabilité par compte, analyse réalisé / objectif, lecture des panels Nielsen/Kantar et business reviews avec la grande distribution. Pratique opérationnelle de Power BI depuis 2021. Parle le langage des directions commerciales et financières, et transforme leurs données éparses en tableaux de bord fiables, lisibles par la direction et réellement utilisés par les équipes. Intervient au forfait sur la migration de reportings Excel vers Power BI et la mise en place de pilotage commercial ou financier : chiffre d'affaires, marges, réalisé / objectif, N-1 par client, produit ou secteur.

COMPÉTENCES

- **Power BI** — DAX (comparaisons N-1, mesures unitaires, parts du total), modélisation, segmentation multi-dimensionnelle — opérationnel
- **Power BI Service** — espaces de travail et rôles, sécurité au niveau des lignes (RLS), actualisation planifiée, publication d'application
- **Excel** — expert — Power Query, Power Pivot, TCD, macros
- **Data** — SQL (CTE, fonctions de fenêtrage), Python (Pandas) — opérationnel, avec l'IA comme accélérateur
- **CRM** — Salesforce (niveau admin, configuration déclarative)

EXPÉRIENCES

Chef de secteur — *Tricotage des Vosges / Olympia & Bleuforêt* **2023 – 2025**

- 70 comptes BtoB sur 13 départements : doublement du chiffre d'affaires du secteur en 2 ans, 7 nouveaux comptes ouverts par prospection ciblée
- Suivi du budget de secteur et reporting mensuel à la direction commerciale : écarts réalisé / objectif, comptes sous-performants, plans d'action
- Rationalisation des reportings Excel (TCD, Power Query)

Chef de secteur — *Mondelez International* **2021 – 2023**

- 23 comptes grands clients, 8,4 M€ de chiffre d'affaires : suivi mensuel des indicateurs et de la rentabilité par compte
- Initiative nationale « Produits à moins de 2 € » : montage du dossier, déploiement régional puis national, +300 k€ de valeur incrémentale
- Management de 2 collaboratrices

Assistant Catman — *Buitoni / Mondelez — deux stages de 6 mois* **2021**

- Contrôle de gestion commercial : tableaux de bord Power BI et Excel sur le ROI promotionnel, les marges produits et les coûts achats, production et logistique, reporting à la direction commerciale
- Analyse des écarts réalisé / objectifs et recommandations d'arbitrage
- Business reviews trimestrielles avec Carrefour et Auchan : compte de résultat promotionnel, rentabilité par segment, lecture des panels Nielsen/Kantar
- Revues de portefeuille produits : cadrage financier des lancements et analyses après lancement

PROJETS PERSONNELS (PORTFOLIO)

- Tableau de bord « WW Performance » — pilotage commercial multi-pays d'une activité lubrifiants : chiffre d'affaires, marge, coûts, évolution N-1 (projet personnel, données fictives)
- Sécurité par ligne (RLS) dynamique par région et publication d'application Power BI, actualisation planifiée (projet personnel, données fictives)
- Nettoyage et modélisation d'un export fournisseurs type ERP dans Power Query : doublons, lignes parasites, réconciliation des totaux (projet personnel, données fictives)
- Analyse de churn « Fit.ly Tech » — portfolio DataCamp (données fictives)

FORMATION ET CERTIFICATIONS

- IESEG School of Management — Master, 2016 – 2021 (échanges Berlin, Guadalajara)
- PSM I (Scrum.org), 2026
- Parcours Analyste de données dans Power BI — DataCamp, 2026
- Data Analyst DA101/DA201 — DataCamp, 2026
- dbt Fundamentals — dbt Labs, 2026

LANGUES

Français natif — Anglais bilingue (C1) — Allemand avancé — Espagnol avancé