

RUBEN AFLALO

DOSSIER TECHNIQUE : DÉTAIL DES MISSIONS & RÉALISATIONS

📍 Occitanie (Installation en cours) | 🚗 Permis B | ☎ 06.35.77.13.12 | ✉ ruben.aflalo@gmail.com
🔗 linkedin.com/in/rubenaflalo | 🌐 rubenaflalo.com

Objectif de ce document : En complément direct de mon Curriculum Vitae, ce dossier technique détaille de manière exhaustive les contextes, les responsabilités assumées, les travaux opérationnels réalisés, les résultats quantifiables et les environnements technologiques associés à chacune de mes expériences professionnelles.

COMPÉTENCES, TECHNOLOGIES & DOMAINES D'INTERVENTION

MÉTHODOLOGIES & MANAGEMENT	Audit, BPMN, Business Analysis, Chef de produit/programme, Conduite du Changement, Cycle en V, DevOps, Formation, Management de projet, Méthodes Agile (Scrum, SAFe), PMO & Reporting, UML.
INGÉNIERIE PRODUIT & AMOA	Design & Conception système, Gestion des exigences, Intégration logicielle (Web, Mobile), Paramétrage, Support & Maintenance, Test logiciel (TNR, UAT), Validation (IVV).
SECTEURS & MÉTIERS	CRM, E-commerce, Éditeur de logiciel, Juridique (contrats, réglementation), Marketplace, Services Cloud/SaaS, SI-Retail, SIRH & Paie, Ventes, Web Marketing.
SYSTÈMES CLOUD & ENTERPRISE	Azure DevOps, Microsoft Dynamics CRM (Sales, MySupport), SAP Analytics Cloud (Enterprise), SAP ERP 6.0, Salesforce (Sales Cloud), ServiceNow, TFS.
LOGICIELS & OUTILS	CMS (WordPress), DMS, ERP, Excel (Analysis Toolpak), JIRA, Modelio, PowerBI, SharePoint Online, Smartrecruiters, Trello, Visio.
DÉVELOPPEMENT & DATA	Altares D&B, API, CSS, HTML, MySQL, PHP, phpMyAdmin, SQL, Symfony, Web Services.
OS & PROTOCOLES	Architecture et Ingénierie réseaux, FTP, UNIX, Windows.

FORMATIONS, HABILITATIONS & LANGUES

CERTIFICATIONS & HABILITATIONS

INSIDE LVMH Certificate - Operations, Supply Chain, Retail & Client Experience	2025
Process Communication Model (PCM) - Coach certifiée HEC, Agilité	2025
Parcours Activ'Créa Émergence - BGE (Stratégie entrepreneuriale)	2025
SAFe Agile Product Management (6.0) APM - Scaled Agile Framework	2024
Certified Foundation Level Business Analyst (CFLBA) - IQBBA / GASQ	2023
Certified Scrum Product Owner (CSPO) - Scrum Alliance	2022
Scrum Master - OpenClassrooms	2018

PARCOURS ACADÉMIQUE

Diplôme d'ingénieur EFREI - Architecte en Systèmes d'Information et Cloud	2017
Statut National Étudiant-Entrepreneur (E.E) - Université Sorbonne Paris Nord	2015
Licence Sciences & Technologies (Mathématiques/Informatique) - Univ. Paris-Est	2013
Certificate in Networks, OS, Coding & Entrepreneurship - San Jose State University (Silicon Valley, USA)	2012

LANGUES

Anglais : B2 - Intermédiaire supérieur (Courant en contexte professionnel)
Français : C2 - Maîtrise (Langue maternelle)

DÉTAIL DES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CO-FONDATEUR & PRODUCT MANAGER | GREENLANCERS

05/2025 – 10/2025 (6 mois)

Contexte : Création de la phase amont (Discovery & Strategy) d'une marketplace B2B innovante connectant des Experts RSE et des ETI, dans le but de répondre aux nouvelles exigences réglementaires (notamment la directive CSRD). Sortie du projet avant le MVP, la validation manuelle du modèle ayant été privilégiée.

- **Product Strategy & Discovery** : Recueil et analyse des besoins réglementaires des ETI, définition de la proposition de valeur et validation du Market Fit. Analyse de la concurrence (Malt, Greenly).
- **Conception Produit (Build)** : Définition de l'UX/UI, cartographie des parcours utilisateurs (User Journey) et création des maquettes/wireframes d'une landing page avancée.
- **Business Modeling** : Construction du Business Plan, modélisation des revenus (système de commissions & packages à prix fixe), et élaboration de la stratégie de Go-to-market.

Résultats obtenus : Livraison d'un dossier de conception complet (Wireframes, User Journey). Réalisation d'une étude de marché ayant validé de façon concrète les 3 piliers de la future offre.

Environnement : Analyse Concurrentielle, Business Model Canvas, Lean Startup, Market Research, No-Code.

ALTEN SA

Contexte : Au sein de la Direction du Développement Commercial (équipe accompagnant les Business Units sur la co-animation commerciale des secteurs majeurs), j'ai assuré le relais stratégique entre les directions commerciale et technique pour l'élaboration de réponses aux appels d'offres majeures.

- **Qualification & Stratégie :** Étude approfondie des cahiers des charges (RFI/RFP/RFQ), qualification rigoureuse du besoin client, définition des enjeux associés aux projets et alignement avec les objectifs du groupe.
- **Pilotage de la Réponse (PMO) :** Organisation des phases de réponse (planning, tâches, intervenants), pilotage du groupe d'experts (technique, commercial, juridique, qualité, partenaires) et suivi de l'avancement via matrice RACI.
- **Conception de l'Offre :** Animation d'ateliers spécifiques, co-rédaction de la réponse technique et financière, sécurisation du contexte fonctionnel et technique, et challenge des solutions proposées.
- **Finalisation & Capitalisation :** Garantie de l'exhaustivité des livrables, respect des processus internes d'avant-vente, préparation des dossiers de soutenance et conduite des travaux de capitalisation (REX).

Résultats obtenus : Process Keeper & Reporting : 90% des opportunités maintenues à jour dans Salesforce. Mise en place d'outils de pilotage des SLA. Amélioration du contenu des offres. Ajout systématique des contrats aux Go/NoGo pour sécuriser la décision. Amélioration du footprint IT ALTEN (qualité de la donnée).

Environnement : Analysis Toolpak, Business Analysis, Excel, PowerBI, Salesforce (Sales Cloud).

Contexte : Dans le cadre du programme de refonte global du SI du groupe (CBIS), pilotage "from scratch" de l'application SaaS MyBU (Matching & Billing), cœur de l'écosystème connecté à SAP et Salesforce. J'ai également géré les évolutions du CRM (Microsoft Dynamics) et du SIRH (MUSE) en amont.

Écosystème : 1250 utilisateurs. Équipe : 7 PO, 4 PPO, 20 Développeurs, 1 UX, 2 CP.

- **Agile Delivery & Product Management :** Cadrage du projet, définition de la vision produit et des attentes utilisateurs. Co-définition de la vélocité, de l'effort et des business values. Animation des cérémonies Agile (Sprint Planning, Raffinements, Rétrospectives). Gestion intégrale du backlog (rédaction, pitch et suivi des User Stories). Management opérationnel d'un Proxy Product Owner.
- **Business Analysis (AMOA) :** Recueil des besoins auprès du Top Management, de la direction, des équipes RH et commerciales. Animation d'ateliers métiers pour la détection de processus (BPMN). Rédaction des spécifications fonctionnelles (TFS/Azure DevOps/Visio) et validation auprès de la TMA et de la DSI.
- **Qualité & Tests (QA) :** Définition des stratégies de recette. Rédaction et exécution des Tests de Non-Régression (TNR) et des Tests d'Acceptation Utilisateurs (UAT). Analyse des logs entre SAP et le CRM, gestion des anomalies et escalade (N2/N3). Formation et encadrement des Quality Analysts. Acceptation ou rejet des résultats développés.
- **Change Management & Déploiement :** Référent fonctionnel pour les développeurs et référent métier pour le terrain. Définition de la stratégie de conduite du changement, élaboration des supports (PDF, PowerPoint, tutos vidéos) et animation des sessions de formation (présentiel/ligne). Pilotage du déploiement international dans de multiples filiales (notamment allemande et anglaise).

Résultats obtenus : Livraison de l'application MyBU dans les temps, sans bug majeur, parfaitement connectée à Salesforce. Décommissionnement achevé des anciennes applications (NEX6). 21 Sprints réalisés avec succès, 148 User Stories validées. 500 personnes formées en France et à l'international. Déploiement dans 18 entités juridiques.

Environnement : Azure DevOps, Microsoft Dynamics CRM, Modelio (BPMN), Méthodes Agile/Scrum, SAP Analytics Cloud, SAP ERP 6.0, Salesforce (Sales Cloud), SharePoint Online, ServiceNow, Smartrecruiters, TFS, Visio.

CHEF DE PROJET TRANSFORMATION DIGITALE (DMS) | WEEFLOW - 01/2019 – 06/2019 (6 mois) SPIDER VO

Contexte : Éditeur de solutions logicielles (SaaS/ERP/DMS) dédiées au monde de la distribution automobile. Spider VO facilite la vente et la communication des stocks pour les concessionnaires et réseaux de distribution.

- **Growth Hacking & IT Project Management :** Mise en place technique pour recueillir automatiquement des prospects (nouveau site web). Rédaction des spécifications fonctionnelles et techniques, choix des outils, aide au développement. Extraction d'informations via base de données (SQL).
- **Stratégie Commerciale & Business Development :** Analyse concurrentielle, définition des personas, prospection et élaboration d'offres pour les groupes de distribution automobile. Relations avec les équipes techniques (UX, Devs).
- **Évangélisation Technologique :** Orientation des concessionnaires vers les meilleures solutions de Dealer Management System. Démonstrations en ligne (Teamviewer) et formation des clients sur le logiciel.

Résultats obtenus : +20% de ventes grâce aux nouvelles stratégies. Création d'un site générant +30% de leads entrants. Amélioration notable de la satisfaction client.

Environnement : Agile, CRM, Dealer Management System (DMS), ERP, Growth Hacking, SQL, WordPress.

FONDATEUR & CHEF DE PROJET MARKETPLACE | MARKET YOUR TIME 12/2017 – 01/2019 (13 mois)

Contexte : Création d'une marketplace de prestations de services dans l'événementiel mettant en relation des artistes, des prestataires et des organisateurs via un processus transactionnel sécurisé.

- **Gestion de Projet Technique :** Analyse du besoin, rédaction des cahiers des charges et spécifications fonctionnelles/techniques (impact mapping, scorecard). Choix des technologies, installation serveur (PHP, Apache, MySQL, Symfony) et paramétrage du développement.
- **Business & Marketing :** Élaboration du Business Plan, Pitch Deck (Go-to-Market), géomarketing. Création de contenus promotionnels, relations publiques, animation d'ateliers de Design Thinking et stratégies d'acquisition. Négociation avec les partenaires.
- **Juridique :** Dépôt de marque à l'INPI, choix des statuts juridiques, et rédaction complète des CGV/CGU.

Résultats obtenus : Transformation d'un PoC en une plateforme 100% fonctionnelle. Intégration d'un système de paiement sécurisé avec séquestration. Acquisition rapide de 500 utilisateurs actifs.

Environnement : Agile, Apache, Design Thinking, HTML/CSS, Jira, MySQL, PHP, Stripe, Symfony, WordPress.

Contexte : Éditeur open source leader sur le marché de la création de marketplaces de services et plateformes collaboratives.

- **Avant-Vente & Commercial :** Analyse des besoins pour clients grands comptes et start-ups. Propositions commerciales, démarchage, benchmark et analyse concurrentielle approfondie pour déterminer les écarts technologiques.
- **AMOA & Gestion de Projet :** Description fine des besoins utilisateurs, rédaction des spécifications fonctionnelles générales et création de maquettes/wireframes (Balsamiq). Élaboration de plans d'action avec un suivi rigoureux basé sur l'objectif QCDA (Qualité, Coût, Délai, Attention client). Contrôle de la qualité via la recette.

Résultats obtenus : 100% d'aboutissement sur l'ensemble des projets de création de marketplace pilotés. Collaboration fluide et performante entre clients, développeurs et UX designers.

Environnement : Balsamiq, Benchmarking, CRM (Pipedrive), HTML, PHP, SaaS, Symfony.

CHEF DE PROJET (PROJET ACADÉMIQUE) | GESTIONNAIRE SAAS 09/2016 – 06/2017 (10 mois)

Contexte : Réalisation en équipe pluridisciplinaire (8 personnes) d'un gestionnaire de projets en ligne (SaaS) incluant gestion de données, évaluations, accès sécurisés et profils.

- **Gestion de Projet Fonctionnelle :** Recueil et analyse du besoin client (corps enseignant), rédaction du cahier des charges, planification et mise en place d'une méthodologie Agile.
- **Technique & Cloud :** Choix des technologies, développement d'un module sur mesure (HTML, CSS, PHP), dépôt du nom de domaine, et gestion de l'élasticité via hébergement Cloud (AWS).

Résultats obtenus : Usage de la plateforme durant l'année académique suivante par étudiants et professeurs. Projet validé avec démonstration complète et rapport technique.

Environnement : Agile, AWS (Cloud), BPMN, Eclipse, HTML/CSS, MySQL, PHP, UML, Web Services.

Contexte : Création en situation réelle d'une micro-entreprise mixte : Achat-Vente (boutique e-commerce de produits high-tech) et Prestations de Services (création d'un concours événementiel).

- **Stratégie & Marketing** : Élaboration du business plan, analyse de marché/concurrentielle, gestion budgétaire, mise en place d'un CRM (Pipedrive) et de stratégies de lead generation. Négociation de partenariats. Référencement SEO/SEA.
- **Technique** : Développement de la plateforme de vote et du site e-commerce (CMS, HTML, CSS, PHP). Implémentation d'une billetterie en ligne (Weezevent).
- **Juridique & Événementiel** : Création de l'entreprise (SIRET), dépôt CNIL, dépôt de marque à l'INPI, rédaction CGV/CGU. Organisation complète de l'événement physique.

Résultats obtenus : 5000 membres inscrits, 190 candidates gérées, 3 shootings photos et 4 événements organisés. Projet académique brillamment validé.

Environnement : CMS, CRM SaaS, HTML/PHP, SEO/SEA, Trello, Weezevent.