



RUBEN AFLALO

PRODUCT OWNER | PRODUCT MANAGER

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

Product Owner expérimenté (7 ans d'expérience). Je combine une expertise technique solide avec une vision stratégique produit. Passionné par la livraison de produits applicatifs de haute qualité, je recherche un projet stimulant pour mettre à profit mes compétences analytiques, mon esprit stratégique et mon leadership Agile.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

PROJET ENTREPRENEURIAL : CO-FONDATEUR & PRODUCT MANAGER (Phase de Discovery) | GREENLANCERS

05/2025 – 10/2025

Pilotage de la phase amont d'une marketplace B2B connectant Experts RSE et ETI. Arrêt avant le MVP, l'équipe ayant préféré une validation de modèle manuelle.

- **Product Strategy & Discovery** : Analyse des besoins réglementaires (CSRD) des ETI, définition de la proposition de valeur et validation du Market Fit.
- **Conception Produit (Build)** : Définition de l'UX/UI et création d'une maquette de landing page avancée.
- **Business Modeling** : Construction du Business Plan, modélisation des revenus (commissions & packages à prix fixe) et stratégie de Go-to-market.

Résultats obtenus : Livraison d'un dossier de conception complet (User Journey, Wireframes) et d'une étude de marché ayant permis de valider 3 piliers de la future offre.

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

OFFER MANAGER IT / PRE-SALES ENGINEER - BUSINESS ANALYST | PROMOTION | ALTEN SA

03/2024 – 11/2024

Évolution interne vers un poste stratégique (Bid Management) assurant le relais entre la direction commerciale et technique.

- **Stratégie Avant-vente** : Pilotage (PMO) et rédaction de réponses à appels d'offres (RFP/RFI) complexes, analyses stratégiques pour maximiser le taux de transformation.
- **Coordination Transverse** : Alignement des parties prenantes techniques et commerciales pour concevoir des offres innovantes et performantes.

Résultats obtenus : 90% des opportunités à jour dans Salesforce. Mise en place d'outils de pilotage SLA. Amélioration de la qualité des offres et de la prise de décision avec ajout systématique des contrats aux Go/No-Go.

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

PRODUCT OWNER SALES & SIRH | ALTEN SA

09/2019 – 02/2024

Responsable de la conception de bout en bout ("Plan, Build, Run") de l'application SaaS développée en interne "MyBU" (1250 utilisateurs quotidiens, budget M€) connectée à l'écosystème Salesforce, SAP, et SmartRecruiters. Application SaaS stratégique de Matching & Billing.

- **Agile Delivery Management** : Co-définition du cadrage, animation des ateliers métiers, rédaction & pitch des User Stories, gestion du Backlog.
- **Pilotage de la Qualité** : Supervision des développements, exécution des tests de validation utilisateur (UAT) et de non-régression (TNR).
- **Change Management** : Définition de la stratégie de formation, co-réalisation des supports et animation des sessions (France & International).
- **Management** : Responsabilité opérationnelle d'un Proxy Product Owner et défense des priorités auprès du Top Management.

Résultats obtenus : Livraison sans bug majeur de l'application MyBU et décommissionnement des anciens outils. 21 Sprints réalisés, 148 User Stories validées. 500 utilisateurs formés et déploiement dans 18 entités juridiques.

Stack : Altares D&B, Azure DevOps / TFS (similaire Jira, Confluence), Figma, Microsoft Dynamics CRM, Modelio (BPMN), Salesforce (Sales Cloud), SAP Analytics Cloud, SAP ERP 6.0, ServiceNow, SharePoint, SmartRecruiters, Visio.

CHEF DE PROJET DMS | WEEFLOW | SPIDER VO

01/2019 – 06/2019

- **Digitalisation & Lead Gen** : Mise en place de solutions techniques (DMS), acquisition automatique de prospects et évangelisation technologique auprès des concessionnaires.

Résultats obtenus : Augmentation des ventes de 20% via ces nouvelles stratégies. Création d'un site web générant +30% de leads entrants et amélioration globale de la satisfaction client.

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

FONDATEUR MARKETPLACE | MARKET YOUR TIME

12/2017 – 01/2019

- **Conception de A à Z** : Création d'une plateforme de mise en relation régulée (type marketplace) avec processus transactionnel sécurisé.
- **Gestion 360°** : Pilotage des aspects Technologiques (Specs), Juridiques (CGV/CGU, contrats) et Commerciaux.

Résultats obtenus : Transformation du PoC en plateforme fonctionnelle avec paiement sécurisé (séquestration), atteignant rapidement un socle de 500 utilisateurs actifs.

Stack : A/B Testing, CSS, ERP, HTML, HubSpot, JIRA, MySQL, PHP, SEO, Stripe (Paiement), UML, WordPress.

BUSINESS MANAGER IT | COCOLABS SAS

10/2017 – 02/2018

- Avant-vente de solutions techniques (Marketplaces de services et plateformes collaboratives) pour grands comptes, PME et start-up.

Résultats obtenus : Aboutissement de l'ensemble des projets de création de marketplace pilotés, avec une collaboration efficace en équipes pluridisciplinaires (clients, développeurs, UX designers).

Stack : Benchmarking, HTML, Mangopay (Paiement), PHP, Pipedrive CRM, SaaS, Symfony.

COMPÉTENCES & LANGUES

Expertises Métier

AMOA, BPMN, Cadrage Projet, Change Management, Chefferie de projet Agile (Scrum/SAFe), Communication, Définition de KPIs, Esprit d'équipe, Gestion du Backlog, Recette (UAT/TNR), SaaS, SQL (Analyse de données), User Stories.

Outils

ATS, Azure DevOps (TFS, similaire Atlassian Jira), Figma, PowerBI, Salesforce, ServiceNow, Visio.

Langues

FR Français (Maternelle)
GB Anglais (B2 - Professionnel)
ES Espagnol (Notions)

FORMATIONS & CERTIFICATIONS

🎓 DIPLÔME D'INGÉNIEUR GÉNÉRALISTE DU NUMÉRIQUE (CTI)

EFREI Paris | Promotion 2017

Majeure : Information Systems and Cloud Engineering

📖 Licence de Sciences et Technologies (mention Mathématiques et Informatique) Université Paris-Est Marne-la-Vallée

➡ Échange Académique : San José State University (Silicon Valley, CA, USA)

Statut National Étudiant-Entrepreneur Université Sorbonne Paris Nord

INSIDE LVMH CERTIFICATE (Déc. 2025) : Operations & Supply Chain, Retail & Client Experience.

PARCOURS ACTIV'CRÉA ÉMERGENCE (Oct. 2025) : BGE. Stratégie entrepreneuriale & Business Plan.

PROCESS COMMUNICATION MODEL (PCM) (Mai 2025) : Coach certifiée HEC. Agilité comportementale et leadership.

📖 **SAFE AGILE PRODUCT MANAGEMENT (6.0)** (Mars 2024) : Design Thinking, Roadmap Stratégique, Customer Centricity, PI Planning.

📖 **CERTIFICATION BUSINESS ANALYST (CFLBA)** (Fév. 2023) : Ingénierie des exigences, Modélisation de processus.

📖 **CERTIFIED SCRUM PRODUCT OWNER (CSPO)** (Fév. 2022) : Maximisation de la valeur, Vision Produit, Priorisation (WSJF/MoSCoW).

PADI Advanced Open Water Diver (Août 2010) : plongeur autonome. 🤿