

Portfolio Data Analytics

Business Intelligence | Analyse Prédictive | Transformation Digitale



Célestine Tsondo

PROFIL

Après 11 ans dans le retail banking (BNP Paribas, LCL, Société Générale), je me suis spécialisée en analyse de données pour transformer les insights en décisions stratégiques.



Ma double expertise métier-tech me permet de créer des solutions data qui répondent aux vrais enjeux business.

EXPERTISES CLÉS

- Analyse prédictive & modélisation statistique
- Business Intelligence (Power BI, Tableau)
- SQL, Python, DAX avancé
- Gestion de projets data
- Connaissance approfondie du secteur bancaire
- Transformation digitale & conduite du changement

FORMATION

Parcours académique combinant banque/finance, transformation digitale et data analytics.

DATA ANALYST

Ironhack / 2024 - 2025

Formation intensive en analyse de données : Python, SQL, Machine Learning, Power BI, data visualization, statistical modeling.

MBA | MANAGER DE LA TRANSFORMATION DIGITALE

EFAP / 2023 - 2024

Stratégie digitale, conduite du changement, gestion de projets innovants, data-driven decision making.

EXECUTIVE MASTÈRE | INGÉNIERIE FINANCIÈRE & FISCALE

ESCP Europe / 2016 - 2018

Finance d'entreprise, optimisation fiscale, analyse financière avancée, modélisation financière.

RÉALISATIONS CLÉS

Mes principales contributions professionnelles démontrant impact business et expertise technique.



11 ans d'expérience bancaire

Management d'équipe, pilotage de KPIs, gestion de portefeuilles patrimonial et TPE/PME (<10M€), ambassadrice transformation digitale avec 95% d'adoption.



Dashboards décisionnels

Création de tableaux de bord interactifs multi-pages avec 15+ mesures DAX personnalisées pour le pilotage de la performance commerciale et financière.

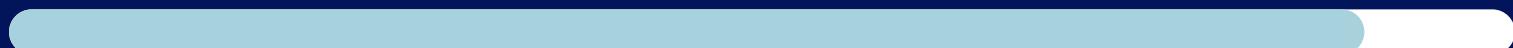


Projets Data à impact

Analyse prédictive du churn bancaire identifiant 409 clients à haut risque (49M€ patrimoine) avec recommandations stratégiques actionnables.

DATA ANALYSIS & BI

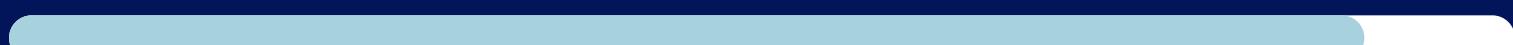
Power BI (DAX avancé)



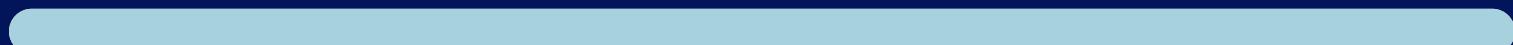
Python (Pandas, Matplotlib, NumPy)



SQL



Excel (Power Query, TCD)

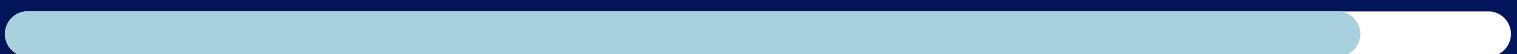


COMPÉTENCES TECHNIQUES

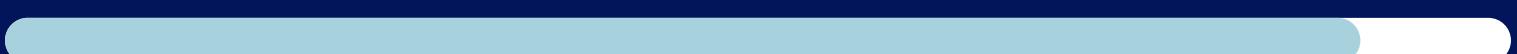
Maîtrise des outils d'analyse de données et Business Intelligence.

VISUALISATION & REPORTING

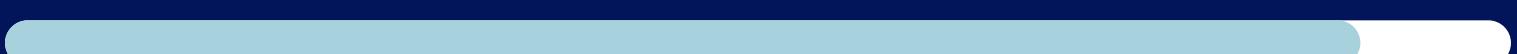
Tableau



Power BI



Looker Studio



Data Storytelling

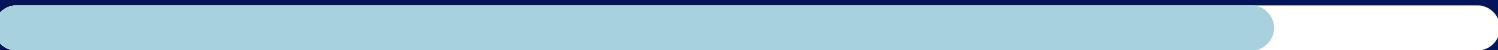


COMPÉTENCES TECHNIQUES

Maîtrise des outils d'analyse de données et Business Intelligence.

OUTILS & MÉTHODES

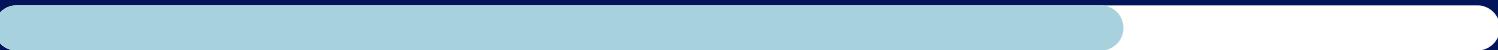
Git/GitHub



Méthodes Agile



ETL (Talend)



Machine Learning (Scikit-learn)



COMPÉTENCES TECHNIQUES

Maîtrise des outils d'analyse de données et Business Intelligence.

Projet 1

Analyse prédictive du Churn Bancaire

Analyse de 10 000 clients bancaires pour identifier les facteurs d'attrition et proposer des stratégies de rétention data-driven.

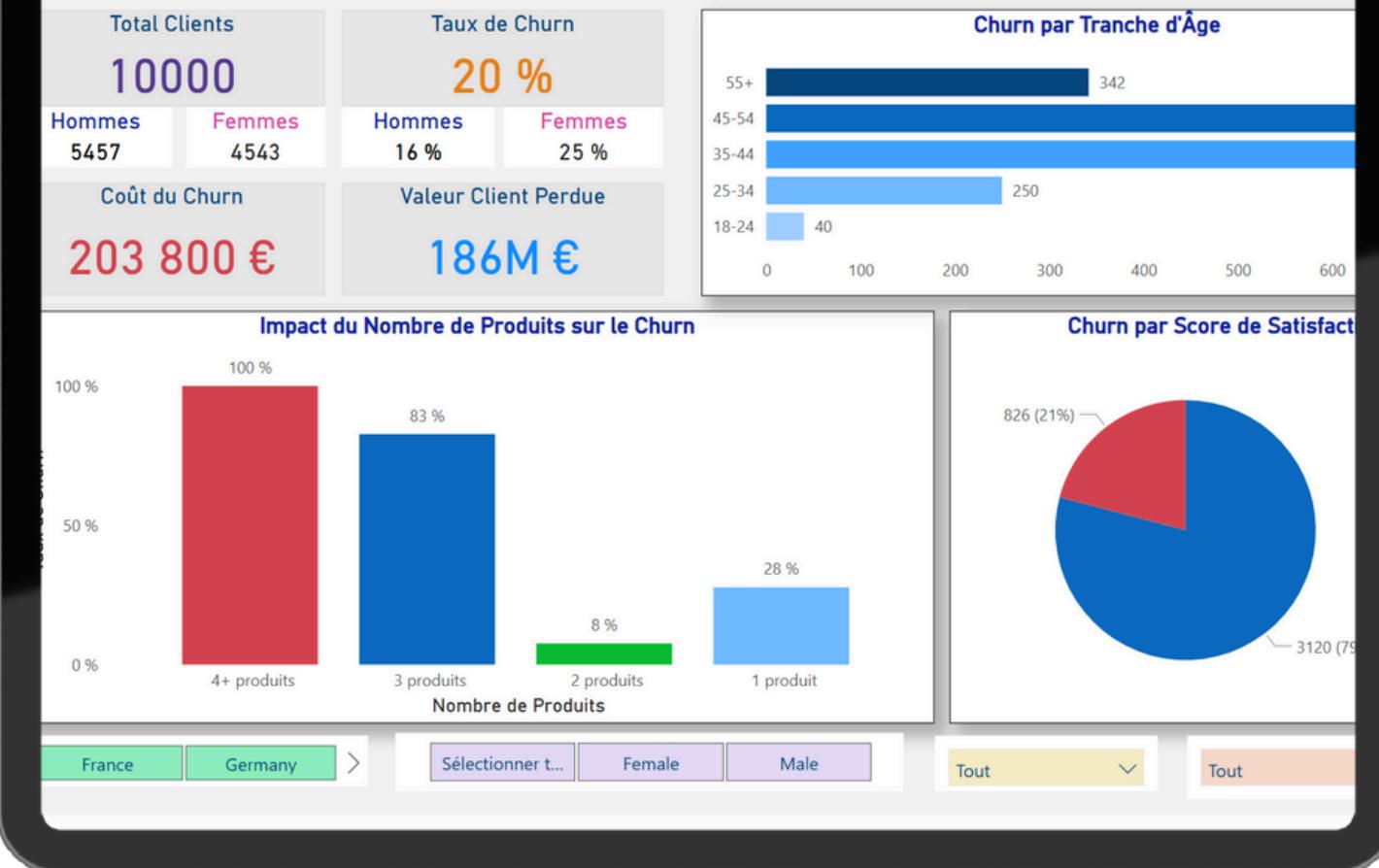
CONTEXTE

Taux de churn de 20% représentant 203 800€ de coût direct et 186M€ de valeur client perdue.

TECHNOLOGIES

Power BI, DAX
Power Query,
Csv

ANALYSE DU CHURN

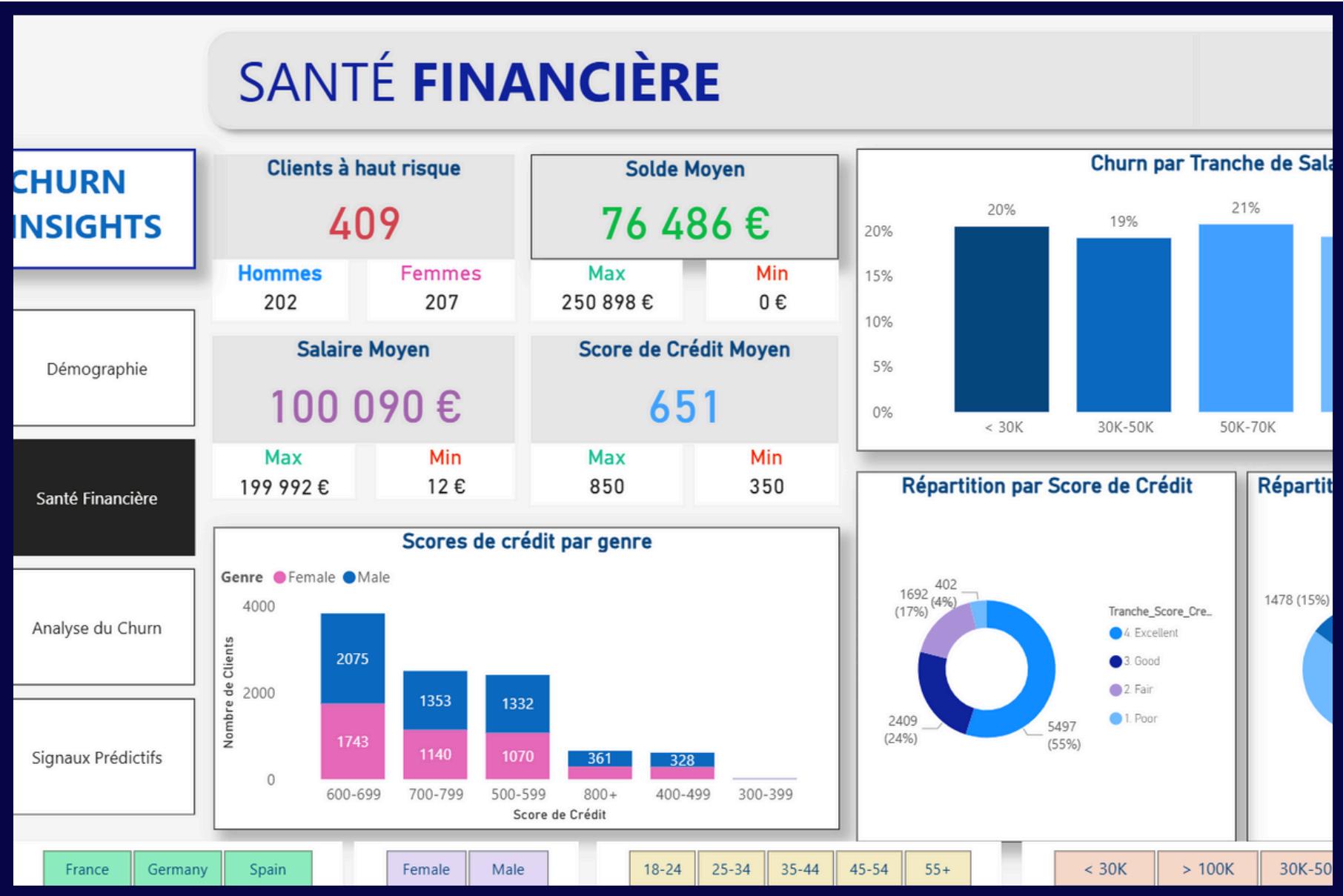


Projet 1

Analyse prédictive du Churn Bancaire

Analyse de 10 000 clients bancaires pour identifier les facteurs d'attrition et proposer des stratégies de rétention data-driven.

LIVRABLES



- 4 dashboards interactifs
- Identification de 409 clients à haut risque (49M€)
- Recommandations stratégiques actionnables

Projet 1

Analyse prédictive du Churn Bancaire

Analyse de 10 000 clients bancaires pour identifier les facteurs d'attrition et proposer des stratégies de rétention data-driven.

INSIGHTS & RECOMMANDATIONS

Facteurs clés identifiés et plan d'action stratégique pour réduire le churn.

INSIGHT MAJEUR

LE PARADOXE DU MULTI-ÉQUIPEMENT

Contrairement aux principes classiques du retail banking, les données révèlent : - 2 produits = zone de rétention optimale (92%) - 4+ produits = 100% de churn

RECOMMANDATIONS

1. Campagne réengagement immédiate (409 clients)
2. Audit de l'offre produits (stop 4+, focus 2 adaptés)
3. Plan d'action Allemagne (67% du risque)
4. Programme satisfaction (objectif 3,00 → 3,50+)

IMPACT ESTIMÉ

Réduction de 15-20% du churn = économie 30-40M€

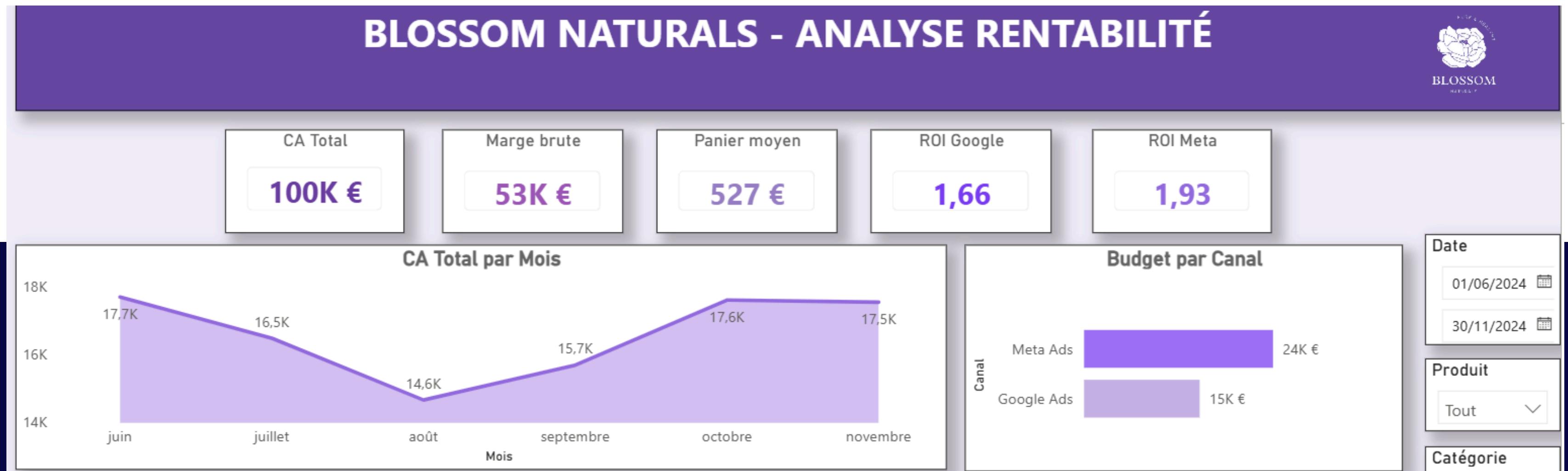
PROFIL TYPE DU CLIENT À RISQUE

Femme, Allemagne, 45-54 ans, 3 produits, satisfaction 3/5

Projet 2

Analyse rentabilité - Blossom Naturals

Dashboard décisionnel pour pilotage de la performance commerciale d'un e-commerce cosmétiques.



Projet 2

Analyse rentabilité - Blossom Naturals

Dashboard décisionnel pour pilotage de la performance commerciale d'un e-commerce cosmétiques.

RÉALISATIONS

- 15+ mesures DAX personnalisées
- Architecture en étoile optimisée
- 4 vues interactives (Executive, Client, Produit, Géo)
- Dashboard responsive (desktop + mobile)

RÉSULTATS CLÉS

- CA : 2,4M€ (+32% vs N-1)
- Analyse RFM : 15% clients VIP = 45% du CA
- Panier moyen : 68€

VALEUR AJOUTÉE

Transformation de données transactionnelles brutes en insights actionnables pour optimiser stratégie marketing et performance commerciale.

TECHNOLOGIES

Power BI | DAX | Power Query | SQL | Csv

Restons en Contact

Discutons de vos projets data et de la façon dont je peux contribuer à votre organisation.



+33 6 25 51 7160



<https://www.linkedin.com/in/celestine-tsondo/>



celestine.tsondo@outlook.com



[Mon portfolio Github](#)

Disponible pour opportunités en CDI/Freelance