



# Antoine Calmus

CONSULTANT DATA, BI & CRM

## RÉSUMÉ PROFESSIONNEL

Consultant depuis 25 ans, j'accompagne les entreprises dans leurs projets data, avec une appétence particulière pour le marketing client.

Entrepreneur, j'ai co-fondé NOSE (distribution de parfums de luxe), CRM CYCLE (solution de marketing automation) et Data & BI collectif de freelances spécialisés.

J'ai ainsi développé une expertise croisée en pilotage de projet, business intelligence et CRM, dans des environnements retail, e-commerce et médias.

## COMPÉTENCES

### DATA & BUSINESS INTELLIGENCE

Bases de données	: PL-SQL, MySQL, Oracle, SQL Server, Big Query
Conception	: Power AMC, Modelo
ETL, intégration	: SSIS, Informatica
Restitution, analyse	: Power BI, Tableau, QlikView, Business Objects, SSAS
Environnements cloud	: AWS, Google Cloud Platform

### CRM & ACTIVATION MARKETING

CRM, marketing automation	: Salesforce, Brevo, Selligent, Sendgrid, Splio, Batch, Dartagnan, Bloomreach
Méthodes	: Ciblage, segmentation, campagnes d'activation et de fidélisation

### DATA SCIENCE & MODÉLISATION

Outils et langages	: SAS et SAS Miner, R, Python, Clémentine, SPAD (statistiques et data mining)
Méthodes et algorithmes	: Réseaux neuronaux, Réseaux bayésiens, Analyses factorielles, Séries temporelles

### PILOTAGE & MÉTHODES

Méthodes	: ITIL, SCRUM
Modélisations	: UML, MERISE
Outils de pilotage	: Jira, Trello, MS Project, Asana

### DIPLOÔME & LANGUES

Ingénieur Statisticien – Ecole Nationale de la Statistique et de l'Analyse de l'Information (ENSAI) – Rennes 2001  
Français – certifié Voltaire score 876  
Anglais courant



# Antoine Calmus

CONSULTANT DATA, BI & CRM

## PRINCIPALES EXPÉRIENCES

AOÛT 2025 - JANVIER 2026

**RATP Cap Île de France**



### ARCHITECTE SI / ITSM

Mission de définition du modèle cible ITSM pour la mise en place d'un outil de ticketing groupe. Analyse et formalisation des besoins métiers (maintenance, exploitation, support), pilotage de la phase RFP, contribution au choix de la solution (Freshservice), définition des processus cibles (rôles, catalogue de services, gouvernance) et accompagnement du déploiement des premiers cas d'usage.

SEPTEMBRE 2022 - JUILLET 2025

**Pluxee**



### CONSULTANT IT SALES & MARKETING

Intervention sur les périmètres IT Sales et Marketing dans un contexte international.

Pour le marketing, intégration d'une Customer Data Platform : analyse des besoins, RFP et déploiement d'un pilote en Roumanie sur la technologie Bloomreach.

Pour les équipes Sales, étude de convergence des plateformes Salesforce : analyse technique de 24 instances existantes, pilotage de l'audit métier réalisé par Capgemini et contribution à la définition de l'architecture cible en master / slave.

DÉCEMBRE 2021 - AOÛT 2022

**Kering**



**K E R I N G**

### MANAGER DE L'ÉQUIPE DATALAKE CUSTOMER

Management d'une équipe de 15 ETP en charge du datalake Customer. Pilotage des usages data au service des data factories du groupe (CRM, BI, IA) et des marques. Coordination des travaux d'ingestion, de modélisation et d'exposition des données clients, en lien avec les équipes IT, data et métiers, dans un contexte international et multi-marques.

JUILLET 2019 - NOVEMBRE 2021

**Prisma Media**



### PRODUCT OWNER DATA & MONÉTISATION EMAIL

Pilotage de la stratégie data et email marketing pour un portefeuille de 15 marques, plus de 100 newsletters et environ 4 milliards d'emails envoyés par an. Mise en œuvre des dispositifs de monétisation de la data email, suivi des partenaires data, structuration de la gouvernance data, reporting de performance et valorisation des données en lien avec les équipes marketing, CRM et data.

DÉCEMBRE 2011 - MAI 2025

**NOSE paris**

**nose**

### CO-FONDATEUR, RESPONSABLE DATA & CRM

Co-fondation de NOSE, concept de distribution de parfums de niche et de luxe combinant retail et e-commerce, dont le parcours de vente repose sur un diagnostic parfum fondé sur des méthodes d'apprentissage non supervisé. Structuration de l'activité, pilotage opérationnel et mise en place des dispositifs data et CRM au service de la connaissance client, de l'activation marketing et de la performance commerciale.

AVRIL 2001 - DÉCEMBRE 2011

**Quatrax puis ANAYA**



### CONSULTANT EN ESN DATA ET BI

Pour RTE : MOE du système d'information décisionnel du domaine Patrimoine. Pilotage de l'équipe d'intégration, responsable de la maintenance applicative et du support aux 2500 utilisateurs de la solution. Mise en place du data lab pour la veille technologique et le datamining.

Pour Orange Europe : conception du CRM analytique B2B, avec un pilote mené sur Orange France puis déployé dans six pays (Roumanie, Suisse, Belgique, Pologne, Pays-Bas et Espagne). Responsabilité de l'équipe reporting et analytics, pilotage de la qualité des données et conception du référentiel commun entreprises.

Diverses missions en datamining (scoring de churn et segmentations clients) et missions de conseil organisationnel sur des équipes data (Catalina, ERDF, Apple Europe)