



Arnav Sudhansh

Experienced Business Professional - Market Insights, Strategic Growth, Multinational Exposure, Data-Driven

Paris, France

[View profile on Dweet](#)

Links

[LinkedIn](#)

Languages

English (Native)

French (Basic)

Hindi (Native)

Telugu (Native)

About

Senior Operations Manager with 9 years of experience in strategic planning, team building, and performance optimization. Extensive knowledge of process improvement, budget management, and technical operations. Proven ability to analyze data and develop effective strategies along with process improvements and cost-saving initiatives.

BRANDS WORKED WITH

Awign

Libon

Plantastic Private Limited

Swiggy

Uber Eats

Experience



● Business Analyst

Libon | Apr 2021 - Nov 2022

- Evaluated market trends and recommended potential expansion opportunities to CXOs, in a telecom start-up. Coordinated the development of new product launches that brought in a revenue excess of 110,000€ per month.
- Spearheaded the gradual launch of 2 new products in 22 international markets, exercised data and market insights to plan and execute successful go-to-market strategies and assessed their performance to stabilize in maturity.
- Modeled pricing strategies and catalogues for new product life cycles and drew on data related to competitors and consumer behavior, which led to an increase in adoption by 22% and retention by 48%.
- Suggested insights to CXOs to develop a business strategy based on periodic user surveys and market research.



● Senior Operations Manager

Awign | Jan 2020 - Oct 2020

- Managed a team of 8 operations executives in a fast-paced start-up environment, whose responsibilities included delivery of seamless on-ground operations, monitoring project performance and coordinating with the cross-functional team.
- During the Covid-19 pandemic, business revenue raised by 13% in a month by launching new business verticals, such as last mile & remote proctoring, which helped pivot the business model in 2 months.
- Oversaw and performed seven lateral projects that involved on-field quality auditing, exam proctoring, on-fields marketing surveys, and lead generation for clients. Ensured on-time delivery and on budget, saving 20% of the budget.



● Senior Manager des opérations

Awign | Jan 2020 - Oct 2020

- Gestion d'une équipe de 8 cadres opérationnels dans un environnement de startup au rythme rapide, dont les responsabilités comprenaient la fourniture d'opérations sur le terrain sans faille, le suivi des performances du projet et la coordination avec l'équipe interfonctionnelle.
- Pendant la pandémie de Covid-19, le chiffre d'affaires de l'entreprise a augmenté de 13 % en un mois grâce au lancement de nouvelles activités verticales, telles que le dernier kilomètre et l'examen à distance, qui ont permis de faire pivoter le modèle d'entreprise en deux mois.
- Supervision et réalisation de sept projets latéraux impliquant des audits de qualité sur le terrain, des surveillances d'examens, des enquêtes de marketing sur le terrain et la génération de prospects pour les clients. Il a veillé à ce que les projets soient livrés dans les délais et dans le respect du budget, ce qui a permis d'économiser 20 % du budget.



● Area Sales Manager

Swiggy | Jun 2019 - Jan 2020

- Co-managed P&L of 4 metropolitan cities, headed new and existing accounts, with a team of 12 sales managers, for a leading food delivery

start-up, enhanced the team performance with regular mentoring and monitoring.

- Exceeded profitability targets in quarterly regional performance, including upselling and co-discounting, contributing to an extra revenue of 9%. Saved €25 million by shifting from viral to sustainable growing methods to increase partners' income.
- Assisted cross-functional teams in qualifying critical accounts based on performance indicators, such as the number of orders, and food preparation time, to expand delivery radius and optimize menus, increasing monthly revenue by an additional 13%.



● **Directeur commercial régional**

Swiggy | Jun 2019 - Jan 2020

- Co-gestion des pertes et profits de 4 villes métropolitaines, direction de nouveaux comptes et de comptes existants, avec une équipe de 12 responsables des ventes, pour une start-up leader dans la livraison de nourriture, amélioration des performances de l'équipe grâce à un mentorat et à un suivi réguliers.
- Dépassement des objectifs de rentabilité dans les performances régionales trimestrielles, y compris les ventes incitatives et les rabais conjoints, contribuant à un revenu supplémentaire de 9 %. Économie de 25 millions d'euros grâce au passage de méthodes de culture virales à des méthodes de culture durables afin d'augmenter les revenus des partenaires.
- Aider les équipes interfonctionnelles à qualifier les comptes critiques sur la base d'indicateurs de performance, tels que le nombre de commandes et le temps de préparation des aliments, afin d'étendre le rayon de livraison et d'optimiser les menus, ce qui a permis d'augmenter le chiffre d'affaires mensuel de 13 % supplémentaires.



● **Key Account Manager**

Uber Eats | Sep 2017 - Jun 2019

- Achieved exclusive partnerships with 30 hyper-local vital accounts, increasing market share by 35% through an empathetic approach, deep understanding, proactive engagement, and resolution of customer pain points.
- Monitored the performance of three major cities, accounting for 75% of Uber Eats' quarterly revenue, using data analytics tools such as Excel, SQL, and Tableau, and presented actionable insights to partners.
- Cultivated strong relationships with 100+ key accounts, from enterprise brands to hyperlocal brands, using a consultative approach to understand their internal constraints and recommend best practices.



● **Responsable grands comptes**

Uber Eats | Sep 2017 - Jun 2019

- Partenariats exclusifs avec 30 comptes vitaux hyperlocaux, augmentation de la part de marché de 35 % grâce à une approche empathique, une compréhension approfondie, un engagement proactif et la résolution des problèmes des clients.
- Suivi des performances de trois grandes villes, représentant 75 % du chiffre d'affaires trimestriel d'Uber Eats, à l'aide d'outils d'analyse de données tels qu'Excel, SQL et Tableau, et présentation d'informations exploitables aux partenaires.
- Il a entretenu des relations solides avec plus de 100 comptes clés, allant de marques d'entreprise à des marques hyperlocales, en utilisant une approche consultative pour comprendre leurs contraintes internes et recommander les meilleures pratiques.

● **Co-founder/CEO**

Plantastic Private Limited | Dec 2012 - Sep 2017

- Led, planned, and ran multiple events for 20 or more corporate clients, such as Below the Line and TTL promotions, employee engagement events, trade shows, and conferences creating a total revenue of 170,000 euros per year.
- Identified, approached, and grew a customer pipeline through networking, cold calling, email campaigns, and digital marketing campaigns; managed their data through CRM, resulting in an 8% quarterly increase in retention.
- Oversaw, analysed, and improved daily operations, client relations, and

event logistics based on post-event analysis and client feedback; boosted customer satisfaction by 20% & Google Business ratings from 3.5 to 4.2 stars in a year.

- **Co-fondateur/CEO**

Plantastic Private Limited | Dec 2012 - Sep 2017

- Il a dirigé, planifié et organisé de nombreux événements pour 20 entreprises clientes ou plus, tels que des promotions "TTL", des événements d'engagement, des salons professionnels et des conférences, générant un revenu total de 170 000 euros par an.

- Il a identifié, approché et développé un portefeuille de clients par le biais de réseaux, d'appels téléphoniques, de campagnes de courrier électronique et de campagnes de marketing numérique ; il a géré leurs données par le biais d'un système de gestion de la relation client, ce qui a entraîné une augmentation trimestrielle de 8 % du taux de fidélisation des clients.

- Supervision, analyse et amélioration des opérations quotidiennes, des relations avec les clients et de la logistique des événements sur la base d'une analyse post-événement et du retour d'information des clients.

Education & Training

2021 - 2022 ● **Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne**

Masters in Management of Information & Knowledge Systems (Minor Complex Systems & Strategy),

2021 - 2022 ● **Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne**

Master en management des systèmes d'information et de connaissance,

2020 - 2021 ● **Université de Bordeaux**

Master of Business Administration,

2020 - 2021 ● **Université de Bordeaux**

Master en administration des affaires (marchés européens),