



** *****

Lyon 06 (69006)

*****@*****.***

Responsable d'agence, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 / mai 2022

Responsable d'agence

SAM & Demangel Store Automatismes et Menuiserie, à Mornant

o Conception d'une nouvelle équipe de commerciaux (tout le processus de recrutement)

Création d'annonces, fiche de poste, recherche des canaux de recrutement, chasse de candidats, ...

o Intégration et animation d'une équipe de commerciaux selon l'ADN

Construction d'un book formation, Story telling, sketching, réunion, accompagnement sur le terrain, ...

o Refonte de 2 agences en 1, élaboration de nouveaux process

Organisation des tâches, planning, mise en place de suivi chantier...

o Lien entre la direction et l'équipe terrain, reporting hebdomadaire

déc. 2020 / déc. 2021

Store Manager

OPPO France

Store Manager : Ouverture du 1^{er} pop up store français au centre commercial La Part Dieu, Lyon

o Administration à 360° de la boutique (comptabilité, flux financier, travaux, plan marketing, rentabilisation

de stock, commandes, réassort, inventaires sécurisés, veille aux budgets, etc)

o Participation à l'élaboration de la stratégie de la structure et duplication aux autres boutiques

Création des conditions de vente, mise en place de financement, procédures au bon fonctionnement

o Constitution de plan marketing et communication

Proposition d'idées, synthèse et présentation, étude de la faisabilité, etc...

o Garante de l'ADN premium, ambassadrice de la maison et des produits = expérience client premium

Fidélisation et conversion d'une clientèle à la marque

o Alliances pour augmenter la visibilité et le chiffre d'affaires

Avec des commerçants et le personnel de la Part Dieu

o Création d'un vivier de candidat, repérage des talents, entretien d'une flotte d'ambassadeurs

Recrutement, intégration, formation, accompagnement, montée en compétences

o Gestion et animation de l'équipe sur la surface de vente

Fédère, développement et animation dans le but d'atteindre nos objectifs

o Reporting : tableaux de suivis (CA, KPI, comptabilité, flux financier, inventaires, activité)

janv. 2019 /

Directrice de boutique 26

Catherine André

o Conquête d'un nouveau marché de prescripteurs : Les guides touristiques

o Fidélisation de la clientèle internationale, nationale et locale

o Ambassadrice de la maison : promouvoir la maison, les collections, les matières, le story telling

o Développement et exécution des actions du calendrier commercial (soldes privés,...)

o Gestion des opérations commerciales, organisation d'événements

o Recrutement, fidélisation à la marque du personnel, suivi et accompagnement des talents

o Merchandising : création de silhouette, élaboration des vitrines, mise en valeur des collections

o Reporting hebdomadaire de la vie de la boutique à la direction

janv. 2018 /

Optimisateur de linéaire

Service Innovation Group France, agence de merchandising, Velizy

Villacoublay, 78

Optimisateur de linéaire pour le compte d'Apple distribution international & « Essence » Cosmétique.

o Installation de tout le merchandising selon les préconisations de la marque

o Participation aux formations sur l'installation et les mise en avant des produits

o Respect des consignes, des planogrammes et du timing

o Sécurisation, démarrage et connexion des produits et installation des éléments PLV/ILV

o Reporting de toutes les boutiques/ revendeurs visitées

janv. 2004 / déc. 2017

Créateur paysagiste et piscine

Mainaud Création

Responsable du point de vente Animation, optimisation et gestion du point de vente
Comment j'ai pu mettre maximiser mon CA de plus de 45% en partant d'une feuille blanche :

o Pilotage de projet client à 360° : Chiffrage, établissement des devis, montage des dossiers, facturation

suivi et réception de chantier

o Gestion des plannings, organisation des chantiers et des tâches

o Collaboration transversale avec les équipes chantier / SAV à 360° sur le projet client final

o Création de flux boutique par le biais d'un sourcing de qualité, d'une sélection de fournisseurs, de nouveauté produits selon les tendances du marché

o Achat et approvisionnement : commandes en volume, négociation des prix et du délai = rentabilisation des

stocks et respect des marges

o Conception et gestion d'un portefeuille clientèle avec une mise à jour favorisant les ventes additionnelles

o Fidélisation client & toutes les opérations CRM

o Mise en place d'actions commerciales, de mailings, relance phoning

o L'évangélisation et la promotion de l'offre auprès de nos clients existants

o Démocratisation de l'offre produits techniques et vulgarisation des services proposés

o Gestion des conflits, esprit de résolution des problèmes

o Merchandising, implantation & agencement, création de mise en scène

o Définition des stratégies, élaboration des objectifs et des budgets prévisionnels

o Conception de nouveaux services à la verticale (SAV en interne, analyse d'eau,...)

o Propositions sur des projets pour l'évolution de la marque & Fluctuation du concept aux autres boutiques

o Recrutement, formation d'intégration, accompagnement en fonction de chaque profil

o Participation et organisations de salons, foires et events ; présentation du showroom à la clientèle

janv. 2002 / déc. 2003

Responsable Régional sur la région Rhône-Alpes

Italiq

En charge d'un portefeuille d'agences de communication régionales :

o Prospection, démarchage & vente (Produits issus de la création publicitaire)

o Analyse des tendances du marché pour identifier des possibilités de croissance

o Gestion des commandes, suivi des fabrications et reporting quotidien

janv. 2001 /

Ambassadrice

Kenwood

Optimisation de la distribution régionale (+12% CA)

o Gestion et développement du portefeuille clients de BtoB

o Ambassadrice de la Maison et création de liens forts avec l'ensemble des clients

o Supervise, coache et anime les équipes de vente présentes sur les revendeurs, distributeurs

(Négociations PLV & Animations, suivi et reporting

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2017

MBA Management des entreprises du luxe de la mode, des cosmétiques et du parfum - BAC+4

Cosmétogora, arts décoratifs, Sèvres

sept. 1999 / juin 2000

PET Preliminary English Test; BTS Force de vente Art - BAC+2

COMPETENCES

Agile et Créative, curieuse, Apple, CRM

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Décoration d'équipe DIY & solo 100