



***** *****

02/09/1982 (41 ans)
Permis B

* ***** ** *****

Saint-Jean-de-Védas (34430)

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

Formatrice en collaboration avec LEXOM, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2019 / juin 2020

Responsable boutique

1. Reformer et responsabiliser l'équipe en place.
2. Recrutements.
3. Formations.
4. Sensibiliser l'équipe sur les IC- les expliquer et savoir les utiliser.

févr. 2019 / juin 2019

Histoire d'or

févr. 2018 / janv. 2019

Orchestra

1. Répondre aux différents litiges clients.
2. Répondre aux attentes des clients.
3. SAV.
4. Fidélisation des clients.

GROUPE ERAM :

Texto. Nîmes

sept. 2016 / sept. 2017

GROUPE VIVARTE

Mise en place de mes expériences acquises, énumérées ci-dessous,

GROUPE VIVARTE :

Minelli. Passage du Havre

sept. 2014 / juil. 2016

1. Mise en place de la politique d'entreprise
2. Recruter, former & faire évoluer
3. Créer une cohésion d'équipe
4. Servir, rassurer & fidéliser la clientèle
5. Installation et animation des opérations commerciales

GROUPE ETAM :

123. Clichy

avr. 2012 / août 2014

Boutique au bord de la fermeture ; mon objectif était de rattraper le retard accumulé par cette boutique au fort potentiel : OBJECTIF ATTEINT.

123. Evry

févr. 2012 / avr. 2012

responsable boutique

RM

Mise en pratique de toutes les compétences apprises ci-dessous

123. Paris la Défense

Co- responsable boutique Février 2010 - Janvier 2012

1. Gestion d'une équipe de 12 personnes (pouvant monter à 20 lors de fortes affluences)
2. Recruter, former, responsabiliser afin de faire évoluer.
3. Plannings & zonings journalier
4. Mise en place de plans d'action & challenges (collectifs et individuels)
5. Animation des indicateurs commerciaux : IV ; PM ; & TT

6. Réactivité relative aux fluctuations des IC
7. Contrôle de caisses ; écarts de caisses ; remise en banque
8. Mise en place d'inventaires « surprises », afin de lutter contre la démarque inconnue

9. Respect des règles de merchandising ; display ; vitrines
10. Gestion & réactivité des différents flux clients
11. Commerçante, investie, vente accompagnée (de toutes les zones) ; force de proposition
12. Fidélisation de nos clientes

mars 2007 / déc. 2009

Manager groupe

FRANCE LOISIRS SUISSE. Lausanne

1. Gestion de mon équipe ponctuelle ainsi que 2 autres équipes et de leurs managers
2. Formation des collaborateurs
3. Contrôle qualité de tous les nouveaux contrats
4. Fidélisation de notre clientèle

janv. 2007 / déc. 2008

MEILLEURE MANAGER COMMERCIAL

France LOISIRS SUISSE

févr. 2004 / mars 2007

Manager caisse

GEANT VALENCE. Valence

1. Recrutement, formation
2. Gestion de 120 employés (adjointes, hôtesses d'accueil et de caisse)
3. Administratif (fiches de paies, congés, budget d'heures...)
4. Contrôles de caisse et coffre
5. Gestion du flux clients
6. Animation de formation de groupe
7. Mise en place et formation de toutes nouvelles procédures
GEANT VALENCE. Valence

nov. 2003 / janv. 2004

Manager caisse junior

1. Gestion équipe, adjointe (3 pers) : former pour mieux déléguer
2. Gestion 80 hôtesses de caisse : former afin de faire évoluer
3. Gestion administrative

mars 2002 / nov. 2003

Adjointe manager caisse

GEANT NÎMES COSTIERES. Nîmes

1. Gestion de la caisse centrale
2. Ouverture / fermeture du secteur caisse
3. Gestion et contrôle des fonds de caisse et coffre
4. Gestion et formation des hôtesses de caisse
5. Gestion clients et des différents flux

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ déc. 2021

Formation « Formateur management »

Horizon Academy

/

Formatrice; Formation de l'équipe téléprospecteurs Formation de l'équipe commercial

QWESTEO Montpellier

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Lectures, E.L. James ; Jojo Moyes..., Cinéma, salé

