



* ** , *** *****

Rennes (35000)

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

Responsable d'agence, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2017 / sept. 2019** **Responsable d'agence**
QUEEN FOOD | Pointe-Noire
** Recrutement et intégration du personnel, traitement des candidatures, conduite des entretiens
d'embauche et sélection des profils, formation des nouvelles recrues.
* Management de l'équipe au quotidien, gestion des plannings, définition des missions et des objectifs de chaque collaborateur, maintien d'un bon climat social.
* Développement du portefeuille clients: recherche de prospects par prospection téléphonique et terrain.*
- janv. 2014 / déc. 2016** **Responsable de magasin**
KRYSTELA COUTURE & COSMETIQUE | Pointe-Noire
** Passage de commandes auprès des fournisseurs.
* Supervision du merchandising dans les espaces de vente et en vitrine.
* Gestion du recrutement du personnel, formation des nouvelles recrues, conduite des entretiens annuels.
* Partage des bonnes pratiques avec les nouveaux arrivants, veille à leur bonne intégration au sein de l'équipe.*
- févr. 2010 / août 2010** **Responsable commercial**
MD SANTE BEAUTE | Abidjan
** Réalisation de tournées commerciales, rendez-vous clients par semaine.
* Définition des objectifs commerciaux mensuels et annuels.
* Suivi des résultats commerciaux de la force de vente.
* Établissement et négociation des offres commerciales, négociation et signature des contrats, paiement des acomptes.*
- août 2006 / oct. 2006** **Assistante de direction**
ENI CONGO | Pointe-Noire
** Réception des appels, avec filtrage téléphonique.
* Accueil physique et téléphonique des visiteurs et des clients.
* Réception des colis et distribution des courriers entrants.
* Tenue de l'agenda avec gestion des rendez-vous.*
- sept. 2005 / juil. 2006** **Conseillère clientèle**
MTN CONGO | Pointe-Noire
** Réponse aux demandes des clients par téléphone, email ou chat, apport de conseils personnalisés et adaptés à leurs demandes.
* Accueil physique des clients, conduite d'entretiens de découverte afin d'identifier leurs besoins
* Présentation des produits et services de l'entreprise, prise de rendez-vous avec les clients intéressés.
* Rencontre du client en début de projet pour prendre connaissance de ses besoins, élaboration et négociation de l'offre commerciale.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

nov. 2005 / févr. 2007 **DTS: Commerce International** - BAC+2
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL | Dakar

oct. 2004 / juin 2005 **Baccalauréat: Comptabilité** - BAC
LA MARTINIÈRE | Pointe-Noire

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français