***** *******
28/02/1988 (36 ans)
Permis B

*** ****** ** ** **********
Marcq-en-Barœul (59700)
****
*******.*****@*******.**

Acheteuse Internationale, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2020 /

Acheteuse Internationale
FORNORD Import Distribution, Tournai

- Sourcing de futurs partenaires (Europe et Asie) et de nouveaux produits à potentiels
- Demande de catalogue, réception des échantillons, vérification du produit et de la qualité
- Négociation avec les founrisseurs (produits, quantités, prix, marques, packaging, transport..)
- Création et/ou modification sur l'AS400 et passage des commandes (permanents et nouveautés)
- Conception de logo (Wood&Co), d'affiche pour la gamme meuble et de slogan sur produits
- Pilotage et suivi de la performance par catégorie de produits et Optimisation des coûts
- Agencement du showroom et instauration d'outil de communication : goodies, signature, newsletters..

août 2018 / août 2020

Commerciale Grands Comptes
SOCOTEC, Lesquin

- Elaboration d'une étude de marché dans le domaine des TIC (Test, Inspection et Certification)
- Etablissement d'une stratégie de développement et l'analyse des besoins des prospects
- Réponse à des Appels d'offre, Consultations Nationales, Mémoire et Soutenance
- Prospection, RDV, Identification, Négociation, Vente, Fidélisation et Relation clients
- Mise en place et animation du Plan d'Action Commercial de la région NPDC
- Installation et participation au salon

juil. 2017 / févr. 2018

Responsable
THE KOOPLES, Londres et Lille (Selfridges - Le Printemps)

- Exécution des objectifs, des opérations quotidiennes ainsi que managériales (The Kooples et Selfridges)
- Développement des compétences, des projets des collaborateurs et gestion des carrieres
- Encadrement des ventes et résultats et mise en place de campagnes de promotion
- Gestion des stocks (livraison, transfert) et bonne tenue du magasin (merchandising, inventaire)
- Garante d'un service personnalisé et de qualité auprès de la clientèle (suivi et programme de fidélité)

déc. 2015 / juil. 2017

Vendeuse - Superviseur - Responsable Adjointe
GERARD DAREL, Londres (Kings Road - Flagship)

- Assister le manager (recrutement, coaching, marchandising, rapport, analyse des résultats, planning...)
- Motivation de l'équipe pour les objectifs : CA Individuel/Quotidien/Hebdomadaire/Mensuel +30% vs N-1
- Elaboration et participation à des évènements (lancement de nouvelle collection, soirées VIP...)
- Organisation et animation du point de vente : reception des articles, stocks, emplacement..
- Instauration d'un service haut de gamme pour les clients et une expérience privilégiée

août 2011 / sept. 2015

Chargée Commercial et Marketing B to B
BUREAU VERITAS, Lille

- Prospection et vente pour le service IVS (Inspection and Vérification en Services) en B to B
- Elaboration des propositions commerciales, négociation des contrats et leur renouvellement
- Planification de stratégies pour le lancement de nouveau produits
- Développement de +40%du CRM
- Etude de marché complète dans le domaine des TIC (Test, Inspection and Certification)

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **juin 2019**	**Certificat Management Commercial** Paris EM LYON
/ **juin 2015**	**MBA Marketing, Commerce et Entreprenariat en alternance** - BAC+4 Lille IPAC
/ **juin 2013**	**Licence Business-to-Business en alternance** - BAC+3 Lille IUT Lille 2
/ **juin 2012**	**BTS Négociation et Relation Clients en alternance** - BAC+2 Lille GRETA
/ **juin 2007**	**BEP Comptabilité** - BEP Casablanca L.Lyautey

COMPETENCES

PP, PP PP *, PP *, Excel, Word, PowerPoint, Ciel, Photoshop PP*, AS400, VERITAS, CRM

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Français

CENTRES D'INTERETS

mode, luxe, décoration, danse, cuisine, voyages