



\*\*\*\*\*

30/11/1965 (58 ans)

\*\*\*\*\*

Laquenexy (57530)

\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*.\*\*\*

## MANAGER CONFIRME, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

nov. 2007 /

#### DIRECTRICE DE L'AGENCE

MORY TEAM A ENNERY

*Mon objectif consiste à la mise en place, en liaison avec la Direction Générale d'une organisation et d'un management favorisant le développement local et la réalisation des objectifs de mes équipes, (50 personnes) dans un souci constant de qualité et de rentabilité.*

- \* Responsable de la gestion opérationnelle de mon agence, optimisation de mon compte d'exploitation. (nous sommes passés de la 58ème place à la 17ème place dans le réseau)*
- \* Développer les ventes : suivi du portefeuille clients : 8 millions d'Euros*
- \* Assurer les relations sociales en veillant au maintien d'un bon climat (CE/DP - CHSCT)*
- \* Veiller à la maîtrise des coûts : optimisation de la marge nette.*
- \* Organiser et contrôler les méthodes de travail.*
- \* Valoriser et optimiser les moyens humains et matériels de l'agence dans le respect des normes de qualité et de sécurité.*
- \* Négocier les achats avec les sous traitants.*

juil. 2006 /

#### RESPONSABLE COMMERCIALE

MORY TEAM A ENNERY

*Mon objectif était de développer le portefeuille client de l'agence tout en optimisant la rentabilité de l'existant : En 2008, réalisation de 694 K€ / Objectif 580 K€.*

- \* Construction de relations commerciales de haut niveau.*
- \* Identification et détection de nouvelles opportunités, de nouveaux marchés.*
- \* Mise en place de procédures administratives pour la gestion des comptes.*
- \* Elaboration d'offres adaptées et personnalisées puis présentation et négociation.*
- \* Mise en place d'une liaison efficace entre le service commercial et le service exploitation.*
- \* Réalisation d'animations commerciales au sein de l'agence*

mars 2003 / juil. 2006

#### RESPONSABLE GRANDS COMPTES

SITA LORRAINE - Groupe SUEZ

*Gestion globale des déchets*

*Avec un portefeuille de 420 clients issus de tous les domaines d'activité, J'ai développé mon chiffre d'affaire de 3,5 M€ à 8 M€ en 3 ans.*

- \* Gestion, développement et fidélisation de la clientèle en accroissant son équipement et en favorisant la notion de tri sélectif.*
- \* Audit puis proposition de solutions techniques globales : Mise en place de plateformes de tri des déchets sur les sites clients (Centrale Nucléaire de Cattenom, PSA Peugeot Citroën, Mittal Steel, Ascometal, ...).*
- \* Très bonne connaissance du tissu économique local*
- \* Réalisation de mailings ciblés à l'aide d'outils internes.*
- \* Chef de projet pour l'installation et la mise en œuvre du logiciel CRM (agence pilote pour toute la France)*

\* Opération de communication pour le développement de projets commerciaux  
\* Force de proposition pour le développement et le suivi du plan d'action commercial de l'agence.

janv. 1993 / déc. 2000

**ATTACHEE COMMERCIALE**

GROUPE BRICKMANN

*J'ai contribué activement au développement de l'agence : 6 personnes en 1993, 14 en 1999*

*1.4 M€ CA en 1993 / 2.6 M€ en 1999.*

\* Responsable commerciale et administrative : optimisation de l'organisation

\* Elaboration et relance des offres : augmentation de la marge brute de 30 à 42 %

\* Recrutement et formation d'une assistante administrative et de technico-commerciaux

\* Elaboration du manuel qualité pour aboutir à la certification ISO 9002 en 99

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

/ juin 2002

**Ingénieur Maître; Maîtrise Sciences de Gestion - Marketing - BAC+4**

l'Ecole Supérieure de Management de Metz

/ juin 2001

**Diplôme Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation -**

BAC+2

/ juin 1986

**Diplôme IATA; examen en anglais**

Association Internationale du Transport Aérien

/ juin 1983

**Baccalauréat A5 (Anglais, Italien, Allemand) - BAC**

**COMPETENCES**

---

CE

**COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**

Bilingue

**Allemand**

Courant

**Italien**

Courant