



** **

Vitrolles (13127)

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

Promoteur, Junior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2022 /

Promoteur

CPM mandatée par PEPSICO - Aix-en-Provence (13)

- * Analyser des informations sur un produit ou une gamme
- * Adapter une campagne promotionnelle à une cible ou un produit
- * Concevoir la campagne promotionnelle d'un produit
- * Déterminer les caractéristiques des supports publicitaires
- * Élaborer un budget prévisionnel
- * Suivre le déroulement d'une campagne promotionnelle
- * Apporter un appui technique lors du lancement d'une campagne promotionnelle
- * Analyser les résultats d'une campagne promotionnelle
- * Proposer des axes d'évolution
- * Gestion budgétaire
- * Marketing / Mercatique
- * Techniques de communication
- * Gestion de projet
- * Droit commercial
- * Merchandising / Marchandisage
- * Analyse statistique
- * Outils de planification
- * Gestion financière
- * Sociologie
- * Typologie du client
- * Techniques commerciales
- * Réaliser la gestion des ressources humaines
- * Législation sociale
- * Management
- * Mettre en oeuvre une action promotionnelle
- * Négocier l'emplacement d'un produit
- * Négocier des promotions
- * Négocier des prix
- * Réaliser une opération promotionnelle
- * Diriger un service, une structure
- * Coordonner l'activité d'une équipe
- * Techniques d'animation d'équipe

déc. 2021 / févr. 2022

Directrice de magasin

INTERMARCHÉ - DIGNE LES BAINS - Digne-les-Bains (04)

- * Définir une stratégie commerciale
- * Mettre en oeuvre une stratégie commerciale
- * Déterminer les axes d'évolution d'une activité commerciale
- * Analyser une activité commerciale
- * Déterminer les objectifs commerciaux du personnel d'encadrement
- * Contrôler l'application des procédures d'hygiène et sécurité
- * Superviser la gestion d'une entité commerciale
- * Organiser et coordonner le circuit des informations sur le fonctionnement d'une structure
- * Présenter le bilan annuel d'activité
- * Superviser la gestion de ressources humaines
- * Négocier un contrat
- * Négocier des prix
- * Communication interne
- * Droit commercial
- * Marketing / Mercatique
- * Législation sociale
- * Règles d'hygiène et de sécurité
- * Gestion comptable

- * Gestion administrative
- * Techniques de communication
- * Techniques commerciales
- * Management
- * Merchandising / Marchandisage
- * Typologie du client
- * Gestion des Ressources Humaines
- * Outils bureautiques
- * Techniques de conduite de réunion
- * Analyser des données socioéconomiques
- * Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit
- * Statistiques
- * Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations ...)
- * Transmettre des éléments de contentieux pour traitement
- * Communiquer sur l'activité de son service auprès de sa structure
- * Mettre en place une politique de partenariat avec des clubs sportifs, des associations, ...
- * Mettre en place des actions de communication
- * Contrôler la rentabilité et la qualité des prestations d'un réseau régional de points de vente
- * Déterminer des mesures correctives
- * Techniques pédagogiques
- * Audit interne

mai 2021 / déc. 2021

Déléguée commerciale

CPM/ PEPSICO - Marseille (13)

Presentation, Découverte client, Établir une relation de confiance, DN, calcul des LD selon la convention de saisie, négociation MEA, 4P, veille concurrentielle, recadrage, implantation et réimplantation, vendre

différents produits dans différentes catégories, Merchandising, chasse anti-rupture, facings, relevé de prix et références présentes en magasin, veille concurrence, atteindre des objectifs , analyser différentes fichiers, prises de RDV, développer le CA, gestion d'un parc entre 55 et 62 magasins

févr. 2021 / mars 2021

Promotrice des ventes

Aciale, JDE - Bouches-du-Rhône

janv. 2019 / janv. 2019

DMF sales & marketing / Ferrero, Savencia, Panzani, - Bouches-du-Rhône

Disposer des produits sur le lieu de vente + Techniques de mise en rayon + montage PLV

Ranger des produits ou marchandises selon leurs dates de validité et les conditions de conservation

Entretien d'un espace de vente + Trier et évacuer des déchets

janv. 2019 / janv. 2019

Animatrice commerciale expert

Dmf, Nespresso - Aix-en-Provence (13)

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à client + Dégustation + Vente de produits complémentaires

Techniques de vente + Argumentation commerciale + Construire un argumentaire de vente

Typologie du client + Principe de la relation client + Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit

Merchandising expert

janv. 2018 / déc. 2018

Assistante gestionnaire de paie

Odalys - Aix-en-Provence (13)

(Effectif 1153)

Saisie de contrats + DPAE + solde de tout compte + traitement des mails + maladie + relevé d'heures

+ numérisées les dossiers du personnel + classement et archivage

Gestionnaire de paie - Alpha Pro Sécurité, Vitrolles (Effectif 15)

Contrôler les anomalies et rectifier + connaissance convention collective + saisie des paies et variables

+ veille juridique
Gestionnaire de paie - Vitrolles Gym Détente, Vitrolles (Effectif 4)

Assistante d'agence d'intérim
Proman - Vitrolles (13)

janv. 2017 / déc. 2017 **Secrétaire commerciale et administrative**
Help Urgence Plomberie, Marignane
Accueil téléphonique clientèle + saisie rapport d'intervention + facturation +
traitement des mails +
achat fournisseur + Prospection + traitement des litiges + relance client

Déléguée commerciale
La Provence - Marseille (13)
2016 - 2016

Conseillère de vente
Hugo Boss - Marseille (13)

janv. 2011 / déc. 2011 **Commerciale et chef d'équipe**
Toupargel - Vitrolles (13)
Mettre en place des actions de prospection + Identifier les besoins d'un client
Présenter des produits et services + Conseiller un client
Enregistrer les données d'une commande + Effectuer le suivi d'une relation client
Proposer des solutions correctives
Collaborer avec l'ensemble des intervenants à la réalisation d'un objectif commun +
Réaliser un suivi
d'activité
Conduire un entretien de vente
Méthodes de plan de tournée + Méthodes de plan de prospection + Prospection
commerciale
Argumentation commerciale + Techniques commerciales + Techniques de vente
Entretien de vente + Typologie du client
Droit de la consommation + Normes rédactionnelles
Logiciel de gestion clients
Coordonner et encadrer l'activité d'une équipe + Manager + Entretien + Recrutement

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2019 **Ambassadrice en Commerce**
NESPRESSO - Paris (75)

/ juin 2017 **Bac +2 (BTS, DUT, DEUG) en Gestionnaire de paie - BAC+2**
AFPA - Istres (13)

/ juin 2007 centre de formation TOUPARGEL - Lyon (69)

COMPETENCES

JDE, Bouches-du, Alpha Pro, Word, Excel, Quadratus, Sage, Ciel, Internet

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français