



Permis B

** **

Villecresnes (94440)

,**@***,**

MANAGER MARCHÉ USED FRANCE, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

nov. 2021 / mai 2022

Responsable grands comptes, CDD

Sales and Marketing, Velizy

Responsable de la BU dédiée à notre client SAMSUNG. Manager de la force de vente externalisée: 5 Chefs des ventes, 39 chefs de secteur.

janv. 2019 / juin 2021

MANAGER MARCHÉ USED FRANCE

Définir les valeurs de rachat en concertation avec la Business Unit,
Négocier les offres des reventes, animer les ventes des brokers en France et à l'international,
Piloter, animer et suivre les ventes occasions de l'équipe commerciale Ultrasons France,
Créer, mettre en place et suivre les procédures liées aux prêts des équipements,
Garantir la marge pour cette nouvelle activité.

Chiffre d'affaires annuel : 1,8 M.€, +10% de marge.

Mission étendue : Key User France pour les nouvelles procédures et outils dédiés aux commerciaux.

janv. 2018 / janv. 2019

ACCOUNT MANAGER ULTRASON

Ile de France

marché pour Philips dédié aux marchés privés et publics en gynécologie.

Définir la stratégie de gestion commerciale du portefeuille,
Prospecter, suivre et développer les comptes sur le secteur,
Étudier les besoins et proposer les solutions adaptées,
Représenter l'entreprise lors des salons,
Négocier les contrats de vente dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise,
Créer des partenariats avec l'ARS, l'ordre des sages-femmes.

Résultat commercial 2019 : 104% de l'objectif fixé, chiffre d'affaires : 1,2 M.€.

janv. 2012 / déc. 2017

RESPONSABLE TRANSFORMATION OPERATIONNELLE

SFR

ventes) poste au national. 42 points de vente accompagnés dans leur transformation opérationnelle.

Analyser et cibler les axes de progression par point de vente,
Construire les plans d'actions correcteurs en fonction des besoins détectés,
Accompagner le changement par le coaching des responsables de site,
Coachier les Directeurs des magasins dans le pilotage et l'animation commerciale,
Identifier les potentiels et développer les compétences des collaborateurs,
Créer, animer des réunions et ateliers dédiés aux managers et commerciaux,
Veiller à l'application des procédures et du concept,
Diffuser les informations et partager les bonnes pratiques,
Reporter et proposer au DC les résultats et actions pour améliorer les KPI'S.

Progression en termes de volume de vente de + 20% / N-1.

Résultats liés à la satisfaction client + 2 pts (Enquêtes TNS SOFRES).

janv. 2006 / janv. 2012

DIRECTRICE CENTRE DE PROFIT

Espace SFR », Créteil

3eme plus gros point de vente de l'opérateur. Management de 12 à 30 collaborateurs avec 2 adjoints.

*Positionner le magasin dans le flagship « top 3 France »,
Encadrer, animer, accompagner et former les vendeurs, gestionnaires et adjoint,
Recruter et participer à la création d'un vivier évolutif ile de France Sud Développer et
sécuriser les
résultats quantitatifs et qualitatifs
Note satisfaction client > 8,7/10 (Enquêtes TNS SOFRES)
Tous les Audits annuels ont démontré la qualité de gestion du compte d'exploitation.*

- janv. 2001 / janv. 2006 RESPONSABLE POINT DE VENTE**
Espace SFR »
Ouverture d'un point de vente, développement commercial et garantie la qualité de service.
- janv. 1999 / déc. 2000 RESPONSABLE ADJOINT**
- janv. 1999 / VENDEUSE**

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 2017 / juin 2019 MASTER II MANAGEMENT GLOBAL * Stratégie * RH * Gestion et analyse financières * Négociation * Conduite du changement - BAC+5**
Université Paris Dauphine
- sept. 2015 / juin 2016 Linkup Coaching COACH PROFESSIONNEL**
- sept. 1994 / juin 1998 ARCHITECTURE D'INTERIEURE - BAC+5**
Académie Penninghen Paris

COMPETENCES

CRM, Sales Force, Pack Office, TNS

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Elémentaire
Français

CENTRES D'INTERETS

Diver, Architecture d'intérieure, Voyages