



**** *

* ** * ** * ** *

Strasbourg (67000)

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

Chef de secteur commerce, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2023 / juil. 2023

Chef de secteur

SARAWAK, Procter et Gamble

Négociation pour développer le portefeuille client alloué au travers des différentes stratégies de vente pour atteindre l'objectif fixé

Organiser son travail au quotidien et développer son secteur

Développer la base client et promouvoir les produits représentés

Planifier des réimplantations rayons avec ma promotrice pour accroître la visibilité des produits représentés

Mettre en place des campagnes d'animations pour les innovations afin de favoriser une expérience client optimale

Entrer les nouvelles références pour plus de visibilité et augmenter la DN.

avr. 2022 / févr. 2023

Responsable développement commercial

CONSTATVISION

Recherche de nouveaux partenaires

Réalisation des états des lieux entrées et sorties des logements ,

Conducteur de travaux sur divers chantiers ,

Mise en relation des artisans pour différents travaux de rénovation.

janv. 2014 / févr. 2022

Brand advocate

Service innovation group france, Vélizy-Villacoublay

Être l'interlocuteur de la marque et les différentes enseignes suivies

Gérer l'approvisionnement et l'installation des nouveaux produits, et faire respecter les consignes du client

Représenter, Négocier la mise en place des plv, déléguer des

merchandiseurs pour l'installation des produits

Organiser son temps, promouvoir et défendre l'entreprise représenter

Reporting en temps et en heure Journalier

Former et faire respecter les system d'alarme MTI

déc. 2012 / nov. 2013

SAMSUNG ELECTRONICS Sales promotor East, Paris , France

Présentation et animation des nouveaux produits

Dynamiser les ventes au travers de campagne promotionnelle

Négociation et assurer la mise en avant des produits, former les vendeurs

des points de ventes sur les nouveaux produits et aussi sur les aspects techniques de certains produits pour une montée en compétences.

Reporting et mailing journalier et hebdomadaire.

févr. 2010 / déc. 2012

Conseiller

ORANGE TELECOM, Strasbourg, France

Gestion du fichier client

Vente aux entreprises et aux particuliers

Fidélisation des clients par le biais de remise sur les produits Adhésion de nouveaux clients et faire profiter les ODR

août 2008 / juin 2009

Assistant

SOCIETE GENERALE, Mulhouse, France

Mailing et publipostage

Mise en place de projet de campagne publicitaire

*Organisation logistique des séminaires et évènementiels
Vérification des scripts de campagne publicitaire pour déceler des erreurs
Participation aux forums de recrutement
Gérer les réclamations (perte de carte, rendez-vous avec les conseillers,
informations) garantir la fidélisation de la clientèle*

DIPLOMES ET FORMATIONS

juil. 2008 / juin 2009 **commerce et business de développement, Licence pro - BAC+3**
GRETA , Mulhouse

/ janv. 2008 **MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES - BAC+2**
BTS ESMG, Strasbourg

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant
Allemand Elémentaire
Français