



Permis B

** *****

Sciez (74140)

*****@*****,**

Performante, dynamique, organisée, esprit de synthèse, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2017 / aujourd'hui INGENIEUR COMMERCIAL GC

CORIORIS - GROUPE

Gestion des Comptes Prioritaires de l'Agence (TOP 100) - Montée en compétences (prospection, fidélisation, qualité de service)

Prospection terrain, phoning, cibles professionnels en BtoB et BtoC, account manager

Applique la politique commerciale, responsabilité des objectifs (chiffre d'affaires, marges, parts de marché).

Garante du respect des engagements clients (délais, suivi, satisfaction générale, etc.), gère les litiges.

Analyse et compréhension des besoins des clients

Vente des solutions adaptées aux clients

Développe l'activité auprès de prospects

avr. 2016 / janv. 2017 RESPONSABLE RECRUTEMENTS

VENTURA ASSOCIATES INTERNATIONAL Lausanne (Suisse)

Définit et applique la politique de recrutement de l'entreprise ou des mandataires en identifiant et en attirant les candidats (ingénieriebancaire-médical) dont les compétences et le potentiel correspondent aux besoins. Accompagne leur intégration.

Définit, avec la direction, les besoins humains

Réalise et diffuse des annonces d'emploi

Réceptionne et analyse les candidatures en fonction des postes à pourvoir

Fait passer des tests et des entretiens d'embauche aux postulants

janv. 2012 / janv. 2016 CHEF DE SECTEUR

EASYJOBS Suisse

EASYJOBS

Freelance Janvier 2012 à janvier 2016

AUDITS D'ENTREPRISES Développement clientèle chefs

d'entreprise Grands Groupes Internationaux, PME-PMI sur la Suisse

- prospection physique & phoning - CRM

Encadrement d'équipe de vente sur la suisse-romande Formation

des collaborateurs - Reporting - Plannings - Recrutement - Respect

des process - Politique éthique du Groupe - Atteinte et dépassement

des objectifs fixés du Groupe

juil. 2005 / nov. 2011 Directrice d'Agence Commerciale

St Gaudens & Lannemezan _ Thonon les Bains

Activités de gestionnaire de centre de profits

Décliner les orientations stratégiques

Elabore le plan d'action marketing

Pilote et contrôle l'activité du centre d'activité

Manage son équipe en conduisant le changement, organise et anime l'équipe

St Gaudens & Lannemezan : Développement du Chiffre d'Affaires :

1ère agence locale et 3 ème nationale (positionnée 25è agence

départementale à la prise du poste) 6M€ St Gaudens et 1,5M€ pour

Lannemezan Gains/ challenges locaux et nationaux / 30

commerciaux

Thonon les Bains : Développement du Chiffre d'Affaires 9M€ : 1ère

agence locale et nationale durant mon mandat (positionnée 57è

mai 1996 / juin 2005

INGENIEUR COMMERCIAL GC

FRANCE TELECOM TOULOUSE (31) (France)

(PME/AE)

FRANCE TELECOM

TOULOUSE (31) (France) CDI Mai 1996 à juin 2005

Gestion des portefeuilles clients segments Haut de Marché de France TELECOM (Banque de France, Grande distribution, Gestionnaire de patrimoine, BTP...)

Relation publique avec le Stade Toulousain, Toulouse Football Club et relation clients "VIP" (H Cup, TOP 14, ligue 1)

Chef de projet partenariat/revendeurs géo localisations budget rapporté net 500 k€

/

DIRECTRICE D'AGENCES COMMERCIALES

FRANCE TELECOM ORANGE ST GAUDENS & LANNEMEZAN (31) (France)

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2010 / juin 2011

Participation au Comité d'Entreprise, et aux Instances de Représentation du Personnel (IRP) Maîtrise des respects process du CHSCT; formation validée; - BAC+4

GRETA - CF FRANCE TELECOM; Centre de formation France Telecom Paris

avr. 1987 / avr. 1996

- BAC+6 et plus

ENST; Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications; Professeur; Gérard Maral - Groupe de Recherches et d'Etudes en Télécommunications Spatiales à

/

ATTACHEE DE DIRECTION

/

TELECOM Niv Bac+5 - BAC+6 et plus

ECOLE DE LA DISTRIBUTION FRANCE; CEGOS PARIS / MERCURY PARIS

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel

Espagnol Bilingue

Français Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Pilotage