



06/08/1985 (38 ans)

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

CONSEILLÈRE BANCAIRE, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2020 / juil. 2021

CONSEILLÈRE BANCAIRE

CRÉDIT AGRICOLE

- Prospection et Développement d'un portefeuille client 600 clients + (min 1 nouveau client/semaine).
- Fournir des solutions complètes de planification des investissements (Taux de conversion des RDV client 80 %)
- Prospector et qualifier les clients potentiels avec des KPIs ciblés, améliorant le taux de conversion de plus de 20 %.
- Promotion des campagnes Marketing et commercialisation de nouveaux produits
- Augmentation du taux de satisfaction (à travers les recommandations et avis positifs).
- Augmentation des Revenus: valeur ajoutée quantifiable dès les premiers mois (Jusqu'à 50 ventes/ semaine.Objectif 25) .

janv. 2019 / avr. 2020

SENIOR ADVISOR

MARNI - PARIS

- Meilleur CA de l'équipe dès le 2ème mois
- Encadrement et intégration de nouvelles recrues après un mois
- Construire et maintenir des relations clients tout en enregistrant le meilleur ratio Nbre d'articles/vente
- Gestion du Service clients en Multi-canal en France et à l'international
- Augmentation du taux de reconversion pour toute l'équipe grâce à la mise en place d'un système de Merch virtuel
- Accompagnement clientèle VIP internationale

CRÉATION ET COMMERCIALISATION DE LA MARQUE

janv. 2018 / janv. 2019

CHLOÉ PERIGNON

- Gestion et négociations avec les partenaires et fournisseurs
- Commercialisation des produits en B2B et B2C
- Lancement de plus de 150 modèles, et production de 5000 Pces
- Mise en place des stratégies Marketing et Réalisations des supports (Catalogues, campagnes publicitaires, réseaux sociaux...etc)

avr. 2016 / sept. 2019

- Suivre et analyser les tendances des ventes et des clients afin de maximiser les ventes et les revenus tout en minimisant les dépenses
- Augmentation des ventes de 20 % grâce à la mise en place d'un système de fidélisation et chèques cadeaux.
- Introduction du "Click& Essayage au magasin" qui ont augmenté les ventes de 30 % .
- Préparation des horaires de travail quotidiens et attribution des tâches des employés, planification des livraisons
- Chiffre d'affaire 300,000€ annuel (croissance de 20%/an)

janv. 2011 / sept. 2019

- Chiffre d'affaire moyen sur la période: 500,000€/an en
- Développement d'un service client de qualité reconnu: Plus de 350 avis Facebook avec une note moyenne de 4,8/5
- Prospection et vente pour le compte de clients B2B.
- Recrutement et formation de 40 personnes
- Négociation des contrats fournisseurs et partenaires en B2B
- Gestion procédures douanières des importations et exportations
- Mise en place de la stratégie Marketing et participations aux événements (soirées, exhibitions, animation de stands...)

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2004 / juin 2010

Académie de Pharmacie Russie

/

BACCALAURÉAT SCIENCES ECONOMIQUES - BAC

/

MASTERS - DOCTEUR EN PHARMACIE - BAC+4

COMPETENCES

analyse des données, fiches techniques, G-Suite, Microsoft 365, Salesforce

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Russe	
Français	Bilingue
Arabe	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Yoga, Plongée sous-marine, Dessin, Audio lecture