



\*\*\*\*\*

Permis B

Lille (59000)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

---

## Management d'équipe

---

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

/

#### Commerciale

Noz Proville

2 0 2 1 - 2 0 2 2

*Gestion commerciale: Analyse des ventes, définition des objectifs, mise en place d'actions commerciales.*

*Gestion d'approvisionnements: Contrôles des stocks, lutte contre la rupture.*

*Merchandising implantation des produits, mise en avant des promotions signalétique.*

*Relation client: Accueil, conseil, traitement de réclamations..*

*Airte l Tchad, Téléconseil*

2 0 1 7 - 2 0 2 0

*Prospection téléphonique pour la vente des solutions de souscription des forfaits.*

*Qualification des leads et prise de rendez-vous.*

*Négociation des contrats et suivi des clients.*

*Présentation des produits et services de l'entreprise.*

#### REALISATIONS

*Augmentation de 20 % des ventes*

*Mise en place d'un nouveau plan de merchandising et amélioration de la satisfaction client*

/

#### Responsable adjointe de magasin

Action Chelles

2 0 2 2 - 2 0 2 3

*Management d'une équipe de 15 collaborateurs.*

*Gestion des stocks et des commandes.*

*Mise en place du merchandising et amélioration de la satisfaction client*

*Accueil et conseil des clients.*

*Encaissement et traitement des réclamations.*

*Suivi des indicateurs clés de performance.*

*Participer aux entretiens physiques et téléphoniques des nouveaux candidats.*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

---

sept. 2022 / juin 2023

**Master 1 Marketing et communication** - BAC+4

EBM BUSINESS SCHOOL PARIS

sept. 2021 / juin 2022

**Licence professionnelle Conduite de Projets (Droit des sociétés)** - BAC+3

UNIVERSITE DE LILLE

sept. 2017 / juin 2020

**Master 2 Gestion de Ressources Humaines** - BAC+5

ISG (INSTITUT SUPERIEUR DE GESTION)

### COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

