



09/09/1969 (54 ans)
Nationalité française
séparée
Permis B

Château-Renard (45220)
** * ***** ** _ ** ** ** *****

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

Gérante de commerce de détail, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2003 / mai 2022

Gérante de commerce de détail

le Royal Château-Renard

- Diriger et gérer une structure de son ouverture à la fermeture
- Accueil, conseil et fidélisation de la clientèle, identifier les besoins existants et les nouvelles attentes des clients
- Merchandising , présenter et valoriser les produits à forte marge
- Organiser et aménager l'espace de vente
- Encaisser et gérer la caisse
- Définir et mettre en œuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Organiser le traitement des commandes et approvisionnements
- Gérer et contrôler les stocks et vérifier leur conformité, identifier les invendus
- Assurer la gestion administrative , financière et budgétaire de l'activité
- Elaborer, suivre, piloter un budget
- Définir et analyser des indicateurs de performances (CA, panier moyen, marge, rentabilité, taux de rétention etc...)
- Identifier et sélectionner les fournisseurs
- Recruter et manager du personnel , définir leur poste, le planning, leurs missions, assurer leur formation, leur sécurité sur le lieu de travail
- Déléguer et collaborer dans l'esprit d'équipe
- S' assurer de la mise en conformité du point de vente (surface de vente et réserves), entretenir et nettoyer les lieux.

sept. 1993 / nov. 2003

Attachée Commerciale

Altadis secteur 45- 77 -10- 41 et 18

- Promotion des produits, vente et développement du portefeuille clients
 - Mise en place de la stratégie commerciale de l'entreprise
 - Relation clientèle, fidélisation et gestion des litiges
 - Planification optimale des tournées sur le secteur
 - Atteinte des objectifs définis par la société
 - J'étais toujours classée parmi les 10 meilleurs commerciaux de France.
- Challenges ponctuels remportés régulièrement me permettant de voyager dans de très belles destinations telles que Panama, New-York.

sept. 1989 / sept. 1993

Responsable des ventes

Nashuatec

- Plan de prospection clients
- Promotion d'offres commerciales en fonction des besoins définis avec le client
- Connaissance de la technicité des produits
- Développement et fidélisation du portefeuille clients
- Conduite des rendez-vous clients / relance par téléphone ou physique
- Mise en application de la politique de la société
- Réalisation des objectifs fixés avec le responsable des ventes.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1989

BTS : action commerciale - BAC+2

Lycée Blanche de Castille - 77 Fontainebleau

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Voyages, Handball, Trésorière bénévole dans un club de Handball, Sport, vélo, marche