



Permis B

** ** *

Condette (62360)

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

RESPONSABLE DES VENTES Capitaine Houat, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- sept. 2021 / janv. 2023** **RESPONSABLE DES VENTES Capitaine Houat**
*-Relayer les objectifs du groupe auprès de 15 télévendeuses et les aider à atteindre leurs objectifs en priorisant la fidélité client
-Gérer les flux de marchandises avec le service achat, production et logistique*
- janv. 2021 / août 2021** **ASSISTANTE DE DIRECTION**
Antennes Cordier
- oct. 2020 / nov. 2020** **VRP**
Handisoluce
*-Développer un réseau de prescripteurs
-Monter un projet, le chiffrer et vendre*
- avr. 2018 / août 2019** **RESPONSABLE ADJOINTE DE MAGASIN ET ÉVÉNEMENTIEL**
Traiteur Murette
** -Fixer des objectifs stratégiques et donner les impératifs pour les atteindre aux 15 collaborateurs
-Gérer l'administratif de la commande à la livraison
-Élaborer les plannings*
- janv. 2017 / avr. 2017** **CHEF DES VENTES Ford**
** -Définir les plans d'actions et superviser une équipe de vente
-Analyser un marché, les résultats financiers et indicateurs de résultats*
- juil. 2014 / avr. 2016** **RESPONSABLE ADMINISTRATIVE**
Cabinet Watel
*-Intégrer et former des collaborateurs
-Être l'interface entre la direction et les équipes
-Assurer les contrôles de procédures administratives et gérer une équipe de 16 personnes*
- sept. 2012 / nov. 2013** **GÉRANTE D 'UN SUPERMARCHÉ**
Carrefour Express
*-Tenir la surface de vente
-Effectuer les contrôles financiers et suivre un budget
-Déterminer et suivre les stocks et approvisionnements*
- avr. 2005 / déc. 2011** **ASSISTANTE COMMERCIALE**
Opel-Chevrolet
*-Mettre en place et diriger une réunion de travail
-Assister techniquement l'équipe de vente
-Commander, gérer le stock, suivre l'acheminement, éditer les documents officiels et facturer
-Relayer le suivi de l'équipe de vente au PDG
-Travailler avec les différents services de la concession*
- janv. 2003 / mai 2004** **COMMERCIALE SÉDENTAIRE**
Boulangier

-Accueillir et vendre directement aux clients
-Mettre en place les opérations commerciales

nov. 1999 / août 2002

NÉGOCIANTE AUTOMOBILE

Troc Auto

-Acheter et vendre des véhicules d'occasions
-Suivre le dossier administratif et financier

janv. 1994 / oct. 1999

COMMERCIALE Divers

-Créer le salon de l'emploi hôtelier et celui des sports et loisirs
-Développer et fidéliser un fichier clients en banque(Banque Populaire de Chamonix) et en agence immobilière.?

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1997

BTS Force de Vente - BAC+2

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Bénévolat