



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

27/03/1989 (35 ans)  
1 enfant

\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Afa (20167)

\*\*\*\*\*

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

---

## DIRECTRICE COMMERCIALE, Sénior

---

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

sept. 2022 / avr. 2023

#### Agent Immobilier

Max Immobilier

*\*Mise en place de process en vue de la création d'un pôle commercial sédentaire basé à l'agence de Mezzavia*

*\*Segmentation du fichier client dans le but d'adapter le type de relance commerciale et faciliter le suivi à effectuer*

*\* Mise à jour des fichiers acquéreurs*

*\*Création d'indicateurs de suivi et réalisation de reportings hebdomadaires*

nov. 2017 / août 2022

#### Directrice du Pôle Santé

Beauté E.Leclerc Baleone

*Parapharmacie / Paradrive / Une Heure Pour Soi / Manège à Bijoux / Plaisir des Saveurs - CDI*

*\* Conception des projets , mise en œuvre et gestion quotidienne*

*\* Réalisation des dossiers administratifs et suivi des chantiers*

*\*Recrutement et formation de 20 personnes, réalisation des plannings*

*\* Respect de la politique commerciale de l'enseigne*

*\* Mutualisation des ressources entre les concepts*

*\* Agencement et merchandising des magasins*

*\* Gestion des relations fournisseurs*

*\* Amélioration continue de la relation client et de la fidélisation*

*\* Elaboration des plans de communication et d'animation*

*\* Réalisation des prévisionnels de CA et des objectifs de vente*

*\* Maîtrise de la marge commerciale et de la politique de prix*

mars 2015 / nov. 2017

#### Responsable de magasin Parapharmacie

E.Leclerc Baleone

*\*Conception et mise en œuvre du projet de création du point de vente*

*\*Gestion des achats et du stock ; contrôle rigoureux des réceptions, entrées en stock et de la facturation*

*\*Gestion du point de vente : accueil et conseil client, gestion des caisses*

*\* Recrutement et management d'une équipe de 6 personnes*

*\* Organisation du plan de dynamisation commerciale*

*\* Etude de la concurrence*

juil. 2013 / mars 2015

#### Agent administratif

E.Leclerc Rode

*\*Mise à jour quotidienne des tableaux de bord destinés au pilotage commercial : CA, Marge, démarques connue et inconnue*

*\* Organisation et réalisation des inventaires mensuels*

*\*Création d'outils de suivi des performances et mise en place d'actions correctives*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

---

sept. 2012 / juin 2013

#### Master 2, Distribution et achats - BAC+5

Aix-Marseille Université

**sept. 2010 / juil. 2011**    **Master 1, Logistique et stratégie** - BAC+4  
Aix-Marseille Université

**sept. 2009 / juil. 2010**    **Licence de droit, économie et gestion, Management des Interfaces entre Industriels et Distributeurs** - BAC+3  
Aix-Marseille Université

**sept. 2007 / juil. 2009**    Institut Universitaire de Technologie - Aix-en-Provence

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Français**