

Née en 1988

- -

0 à 1 an d'expérience

Réf : 2108131024

Commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région DOM TOM, dans les Services commerciaux.

Formations

2008 : Bac +2

Technicienne en Programmation Neuro-Linguistique

2008 : Bac +2

Titulaire du BTS MUC

Expériences professionnelles

2020 à ce jour :

Entrepreneur chez Mindset Coach - Her Own Boss

Bosser en start-up à révéler mon goût pour l'entrepreneuriat. J'accompagne les personnes souhaitant rompre leurs chaînes mentales pour réussir à construire la vie désirée

2015 - 2019 :

Customer Success Manager - Start-Up parisienne chez Deliver.ee

Du service client aux opérations en passant par le développement produit et le RH. J'ai multiplié les casquettes au sein d'une start-up tech ambitieuse durant 4 ans. En sous-effectif et une trésorerie compliquée (les 2 premières années) il a fallu être créatif, rapide, adaptable, et oser. Cela m'a valu d'apprendre à gérer les échecs, les réussites, et toujours innover

2015 - 2015 :

Commerciale chez Akacia

Création du pôle location de mobilier dans le secteur de l'événementiel. J'ai assisté mon responsable de pôle pour le déploiement de ce service, découvert les enjeux de la logistique et du délai de réponses des appels d'offres

2012 - 2014 :

Business Developer chez Iso Formation Continue sur Paris

Création de poste dans un nouveau service. Autonomie, prise d'initiative et rigueur étaient indispensables pour répondre aux objectifs de ce nouveau pôle de la formation continue qu'avait ouvert l'Institut Supérieur d'Optique. J'ai appris à construire mon poste à partir d'une page blanche et optimiser mes process en permanence pour créer du résultat et de la productivité

2009 - 2011 :

Responsable des Ventes chez La Brioche Dorée sur Paris

Une expérience marquante durant laquelle cette succursale m'a fait confiance et confiée des responsabilités à tout juste 21 ans.

Dès ce moment-là, j'ai découvert la partie stratégique d'une entreprise, le management, l'impact des performances.... etc Un élan de maturité

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Management d'équipe, Stratégie d'entreprise

Organisation, Optimisation de process, Productivité

Vente, Marketing, Créativité, Relation Client

Leadership : faire émerger le potentiel chez les autres, et l'esprit d'équipe

Recrutement : reconnaître le bon profil, l'intégrer et le former

Management : Orienter, Contrôler, Encourager, Remettre dans le chemin, Féliciter

Analyse : Observer les forces et faiblesses, mettre en place des nouvelles actions et les évaluer

Relationnel : Esprit gagnant-gagnant en interne et en externe (avec les prestataires et les clients)

Permis

Permis B