Directrice Commerciale

Né(e) en 1982 · 01000 Bourg-en-Bresse · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2306071719

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2005 — Formation — London Metropolitan University, United Kingdom
HND Business Management et Ressources Humaines
2005 — Formation
Évaluation et Développement du Personnel, Formation et Accompagnement, Gestion de Projet, Influence Commerciale, Service Clientèle, Négociation, Compétences Informatiques
2003 — Certificat — London Metropolitan University, United Kingdom
Certificat de Cambridge - Langue Anglaise
2002 — Bac +2 — Université Jean Moulin Lyon 3
DEUG Littérature Langue & Civilisation Étrangère - Langue Japonaise
2000 — Bac +2 — Lycée Edgar Quinet
Baccalauréat Littéraire

Expériences professionnelles

2020 - 2022 — DIRECTRICE COMMERCIALE & MARKETING
Définis et déploie les axes stratégiques destinés à développer les ventes et le positionnement de la marque sur le marché européen. La zone réalise un chiffre d'affaires de 130 M€ à travers la France, l'Allemagne et la Belgique.
Anime et encadre une équipe marketing et commerciale de 8 personnes
Détermine et pilote le plan marketing et commercial Europe - Ventes à +23% YTD
Mise en oeuvre d'une stratégie omnicanale
Développe et active une méthode multicanale d'amélioration du parcours client et des processus de ventes
Mise en place de campagnes d'acquisition et de rétention - Taux de fidélisation à +15% YTD
Supervise, analyse et réajuste les opérations commerciales et marketing veillant à la rentabilité - ROI à 55%
Conçois la communication et les performances des nouveaux produits
Élabore une politique de communication corporate
Supervise les stratégies de référencement SEA et SEO
Pilote la conception et l'organisation évènementielle
2016 - 2020 — DIRECTRICE COMMERCIALE EUROPE
Diriger globalement les activités opérationnelles liées á la vente au détail impliquant plus de 120 points de vente et 490 employés couvrant un chiffre d'affaires de plus de 70 M€ à travers l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, les Royaumes Unis, la Suisse, les Pays Bas, la Pologne, la Suède et le Danemark.
Réduction de 15 % de la rotation du personnel pour les responsables de magasin et leurs équipes.
Croissance de la satisfaction des clients de 60% à 75% en deux ans atteignant le taux le plus élevé d'Europe.
Augmentation des ventes de 5% malgré un marché concurrentiel et une réorganisation de l'entreprise.
Diminution de 7% des dépenses logistiques selon le forecast capitalisant sur la rentabilité (+1.3%).
Étroite collaboration avec les Ressources Humaines garantissant une gestion satisfaisante du personnel et un contrôle des couts selon le budget
2015 - 2016 — DIRECTRICE REGIONALE ALLEMAGNE & AUTRICHE
Superviser les opérations de 55 magasins et manager une équipe commerciale dans le but d'accéder aux objectifs fixés. La région impliquant 270 employés et un chiffre d'affaires de 50 M€
Progression du taux de conversion de 6% (valeur de 11% en 2016) contribuant aux objectifs budgétaires
Établi des plans d'actions pour optimiser les ventes et augmenter le bénéfice du pays de 30% en 1an

Déploiement et mise en place d’une stratégie pour réduire de 25% la rotation du personnel

2014 - 2015 — DIRECTRICE REGIONALE AUTRICHE

Coordonner et piloter les actions commerciales et ressources humaines liées au fonctionnement efficace de 15 magasins en Autriche comptant 110 employées et un chiffre d’affaires de 20 M€

Atteint et dépassé les objectifs de vente de 10% diminuant la baisse organique de 3%

Résultats d’audits augmentés de 11% insistant sur les normes, le service client et la présentation en magasin.

Stimulé la satisfaction de l'équipe de 55%

Réduit la rotation du personnel de 20% en un an grâce à un management d’autonomie et de responsabilité

2011 - 2014 — DIRECTRICE REGIONALE UK/AUTRICHE

Diriger les opérations commerciales et la gestion du personnel de 17 magasins constituant 120 employées et un chiffre d’affaires de 12 €M

Fixé des objectifs de vente et générer une croissance positive de 16% sur quatre périodes

Atteinte des cibles fixées avec une progression de 4,1% en 2013

Base de clients établie, maintenue et élargie jusqu'à 20% par rapport à l'année précédente

2003 - 2011 — BARISTA/RESPONSABLE REGIONALE LONDRES

Divers postes de direction en magasin et régions londoniennes avec un focus service clientèle, une gérance du personnel et un pilotage des opérations commerciales. Direction d’équipe de 10 à 90 employées et un chiffre d’affaires allant jusqu’à 10 €M

Participation a différents séminaires : Gestion de Projet, Influence Commerciale, Service Clientèle, Évaluation Développement du personnel, Compétences Informatiques

Langues

Français (Courant)

Compétences

• Expertise omnicanale
• Capacité d’analyse et de synthèse
• Développement commercial
• Aptitude de négociations
• Communication multicanale
• Stratégies de vente
• Dynamisme et rigueur
• Mener et développer une équipe
• Amélioration de l’expérience client
• Budgétisation et finance
• Marketing digital et opérationnel
• Gestion des opérations
• Créativité et polyvalence

Permis

Permis B

Loisirs

Loisirs : voyage, lecture, cuisine, mode
Sport : course à pied, natation, randonnée pédestre, basket-ball, yoga
Culture : cinéma, théâtre, opéra, expositions

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.