

Née en 1990
58200 Alligny-cosne
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2307051448

Commerciale / responsable de projets

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bourgogne-Franche-Comté, dans les Services commerciaux.

Formations

2011 : Diplôme à INSEEC sur Paris

1ère année école de commerce "commerce, gestion & marketing"

2010 : Bac +2 à Lycée Robert Schuman sur Joinville-le-pont

Obtention du BTS MUC (Management des Unités Commerciales)

2010 : Formation à RYLA (programme de formation du ROTARY)

Formation sur le Leadership, relations professionnelles et développement de ses compétences

2008 : Bac +2 à Lycée Saint Caprais sur Agen

Obtention du diplôme du Baccalauréat Littéraire

Expériences professionnelles

2021 à ce jour :

Responsable de projets (spécialité conception, budget, suivi financier & managérial) chez Agence S. Bordier Architecte sur Cosne Sur Loire

Responsable de projet au sein d'un cabinet d'architecte. Etude de projet de rénovation d'habitation et de construction. Conception de projet (plans, vues 3D analyse des PLU, prise de contacts avec les architectes de bâtiments de France), Création des documents administratifs (CCTP/CCAP), étude et suivi budgétaire, sélection des artisans, étude et négociation des devis et mise en place des documents pour la signature des marchés avec les clients. Choix des matériaux. Recherches et sélection de fournisseurs. Planification de chantier, gestion des livraisons, suivi des chantiers et création de compte rendu toutes les semaines jusqu'à la livraison du chantier. Suivi constant et maintien de la relation client.

Clients mix B to C / B to B (logement collectif, cabinet médical, entreprise viticole secteur Sancerre et Pouilly Fumé, entreprise industrielles,...)

Enveloppe budgétaire moyenne par projet : entre 150K et 500K €

Logiciels : Pack office, CRM (pour suivi projet)

2018 - 2020 :

Responsable de projets (spécialité conception, budget et suivi financier & managérial) chez La Maison Des Travaux sur Cosne Sur Loire

Responsable de projet au sein de l'agence La Maison des Travaux pour une mission de mise en place et d'accompagnement des clients dans la réalisation de leur projet. Création d'un portefeuille d'artisans partenaires, étude budgétaire de projet de constructions ou de rénovation de biens mobiliers, étude des devis, mise en relation des artisans selon leurs compétences sur le projet, suivi du chantier jusqu'à sa livraison.

Clients mix B to C / B to B (restaurant, agence commerciale, groupe hôtelier...)

Enveloppe budgétaire moyenne par projet : entre 20K et 350K €

Logiciels : Pack office, CRM (pour suivi projet)

2015 - 2017 :

Responsable commerciale chez Finagaz (ex- Totalgaz)

Responsable commerciale mobile secteurs Nièvre, Cher, Yonne et Loiret pour une mission de gestion et développement du portefeuille clients filière bouteille de gaz, prospection, implantation de distributeur automatiques de bouteilles de gaz, mise en place de promotions et d'opérations commerciales, reporting, négociation tarifaire, suivi des ventes et gestion administrative (devis & facturation)

Clients B to B (station-service, GMS, HYPERMARCHÉ, SUPERMARCHÉ, Domaine viticole, Domaine agricole...)

Enveloppe budgétaire moyenne par projet : entre 1K et 100K €

Logiciels : Pack office, CRM (pour suivi projet)

2011 - 2014 :

Responsable commerciale chez Shams Conseils (secteur Marketing Olfactif) sur Paris

Responsable commerciale dans le marketing olfactif pour le développement et la gestion d'un portefeuille de clients B to B (groupe hôtelier, prêt-à-porter et joaillerie). Prospection, suivi des projets olfactifs et des ventes, gestion des stocks, suivi des commandes clients et fournisseurs, gestion administrative

Clients B to B (groupe hôtelier secteur Luxe (La Mamounia, Hotel Le Vendôme,...) marque de prêt-à-porter (Moncler, Groupe SANDRO MAJE CLAUDIE PIERLOT, Pablo...), joaillerie, KRYSS...)

Enveloppe budgétaire moyenne par projet : entre 1K et 70K €

Logiciels : Pack office, CRM (pour suivi projet)

2011 - 2011 :

Conseillère en vente chez Aegp (secteur électroménagers) sur Saint Raphael

Stage en parallèle de ma 1ère année en école de commerce pour une mission de prospection et développement de la base de données de nouveaux clients, accueil et présentation du showroom et des produits présents.

Langues

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

- Travail en équipe - conseil et accompagnement de la clientèle - capacité d'adaptation - Gestion d'équipe - suivi financier- optimisation de budget - négociation - prospection
- Automne - Sens de l'organisation - Curiosité

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Vie associative: membre du Rotaract Cosne-Sancerre de 2010 à 2016 et présidente du club en de 2011 à 2013

Membre d'une association en court de création pour la sauvegarde d'un domaine historique

Vie sportive: pratique du Yoga