

Née en Février 1979  
**97400 Saint Denis**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2402251413**

## Directrice commerciale

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2001** : Bac +2 à Institut Universitaire de Technologie d'Aix en Provence sur Aix En Provence  
DUT " Techniques de Commercialisation " par alternance Groupe Casino

**1999** : Bac +2  
Baccalauréat Sciences et Technologiques du secteur Tertiaire  
Spécialité Action et Communication Commerciales  
Mention assez bien

**1997** : Bac +2  
BREVET D'ETUDES PROFESSIONNELLES  
Spécialité Administration Commerciale et Comptable

### Expériences professionnelles

---

**2015 à ce jour** :  
Directrice Commerciale chez Royal Bourbon Industries (production Locale)  
Directrice Commerciale  
CA du service 15 Millions - Evolution +7.83%  
Négociation et pilotage des accords réseaux GMS (Toutes enseignes)  
Management d'un service de 20 personnes  
Suivi et pilotage du chiffre d'affaires et de la marge  
Mise en place et pilotage des objectifs commerciaux  
Construction du tarif  
Préparation et animation des réunions commerciales  
Gestion du Budget  
Pilotage budget du Service Commercial - Mise en place + Gestion  
Suivi et gestion des dépenses commerciales  
Diffusion Numérique  
Référencement des nouveaux produits  
Développement du référencement  
Promotions  
Mise en place + pilotage du plan promotionnel annuel  
Merchandising  
Développement + mise en place des plans merchandising  
Marketing  
Développement de la PLV  
Développement des outils d'aide à la vente  
Analyse marketing pour lancement nouveaux produits  
Analyse des différents marchés

**2015 - 2021 :**

Directrice Commerciale chez Grand Sud Productions - Capri-sun (production Locale)  
Négociation et pilotage des accords réseaux GMS (Toutes enseignes) et Traditionnel  
Management d'une équipe de 6 personnes  
Suivi et pilotage du chiffre d'affaires  
Mise en place et pilotage des objectifs commerciaux  
Préparation et animation des réunions commerciales  
Diffusion Numérique  
Référencement des nouveaux produits  
Promotions  
Mise en place + pilotage du plan promotionnel annuel  
Merchandising  
Développement + mise en place des plans merchandising  
Marketing  
Développement de la PLV  
Développement des outils d'aide à la vente  
Analyse marketing pour lancement nouveaux produits  
Démarchage des nouveaux clients

**2011 - 2015 :**

Chef des Ventes chez Mondelez France Océan Indien

Management d'une équipe de 17 personnes  
8 Chefs de secteurs et 9 Merchandiseurs  
Suivi du chiffre d'affaires  
Mise en place et pilotage des objectifs commerciaux  
Préparation et animation des réunions commerciales  
Mise en place de modules de formation de la FDV  
Gestion des différentes enseignes. Pilotage vs les accords  
Gestion d'un compte client : K'adi.  
Mise en place d'une plateforme de commande en partenariat avec Micronotes.  
Vérification de la mise en place de la politique commerciale  
Diffusion numérique  
Promotions  
Merchandising  
Etre le principal interlocuteur entre le terrain et le siège  
Gestion administrative  
CP, RTT, gestions des heures de merchandising prestées  
Gestion de la logistique

**2009 - 2011 :**

Remplacement du Chef des Ventes chez Ab Inbev France

Management et animation d'une équipe de 6 personnes  
Fixation et challenge des différents objectifs  
Gestion et animation des réunions de régions  
Gestion et animation des réunions téléphoniques

**11/2008 - 2008 :**

Missions Responsable Merchandising région Sud-Est chez Ab Inbev France

Revente de notre approche merchandising en région (Lecasud, Socara, ITM, Système U, Le Mistral). Résultats à date : Lecasud, ITM  
Suivi des résultats de la région pour reporting au CVR et DNV  
Formation des nouveaux collaborateurs sur l'outil merchandising (EasyMerch, Intergold)  
Gestion et validation des différentes réimplantations de la région Sud-est  
Préparation et intervention en réunion de région

**03/2002 - 2002 :**

## Missions Chef de secteur chez Ab Inbev France

Gestion d'un parc de 120 points de ventes (13, 83, Corse)

Vente en distribution et en volumes

Revente des promotions et du merchandising en point de vente

Promotion des opérations nationales, régionales, sauvages, promotions On Pack

Merchandising (Mise en place de la politique merchandising)

Réalisation des opérations événementielles en magasin

Gestion des PVC

Gestion d'un entrepôt du 3ème marché (EDA Rousset)

Formation et management des nouveaux collaborateurs

## 1999 - 2001 :

Manager Commercial stagiaire secteur Produits Frais Industriels chez Groupe Casino : Geant La Valentine sur Marseille

Gestion de la catégorie : approvisionnement, revente.

Opérations commerciales,

Management d'une équipe de 20 personnes.

Mise en place d'inventaire,

Chiffre d'affaire géré : 15% de quote part

Objectif : +12.74% Réalisé : +15.6%

## 1997 - 1999 :

Employée commerciale chez Groupe Casino : Supermarche Casino La Destrousse

Gestion de rayon (merchandising, suivi des commandes / stock), vente, animation du point de vente, hôtesse de caisse.

## Langues

---

Créole (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire)

## Logiciels

---

Pack Office

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Sports Randonnées

Ski nautique, wake board

Basket ball 7 ans de compétitions

Séjours Angleterre, Espagne, Italie, Réunion, Polynésie, Maroc, Tunisie, Australie, Thaïlande, Afrique du Sud