

Né le 01/01/1986  
**77400 Saint Thibault Des Vignes**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2501021559**



## Chargée d'affaires

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

### Formations

**06/2019** : Bac +5 à NSEEC BUSINESS SCHOOL  
Master 2 Ingénierie Commerciale et Management de Projet

**06/2018** : Bac +3 à INSEEC BUSINESS SCHOOL  
Master 1 Management Commercial

**06/2017** : Bac +3 à Université Marne-la-vallée  
Licence Professionnelle Management du point de vente

**06/2016** : Bac +2  
BTS de Comptabilité et de Gestion des Organisations

### Expériences professionnelles

#### 01/2022 à ce jour :

Responsable Secteur B to B chez Velux sur Morangis (91)  
Visite quotidienne des cibles clients: artisans, négociés, architectes, promoteurs, constructeurs de maisons individuelles. Promotion des gammes de produits VELUX. Coaching de vente pour entreprise de couverture. Détection de projets de construction et de rénovation sur mon département. Identification, prospection et animation des entreprises spécialisées de la couverture et du bâtiment.

#### 01/2020 - 12/2022 :

Experte Travaux chez Renovation Man sur Paris  
Déplacement chez les plus gros clients et chiffrage des devis. Management des artisans/sous-traitants pour l'élaboration du chantier. Planification et coordination des travaux. Vérification de la conformité technique et réglementaire des commandes. Gestion financière et respect des délais. Animation de réunions de chantiers.

#### 01/2019 - 12/2020 :

Déléguée commerciale itinérante chez Velux sur Morangis (91)  
Visite quotidienne de Grande Surfaces de Bricolages. Travail du merchandising. Gestion des stocks. Animation de la force de vente des points de ventes. Formation sur les produits de la marque à la force de vente des magasins. Relais d'opérations commerciales avec prises de commandes.

#### 01/2016 - 12/2017 :

Cheffe de rayon menuiserie extérieure chez Castorama sur Claye-souilly  
Management d'une équipe (5 personnes). Suivis des performances commerciales du rayon. A l'écoute du besoin client et le conseiller. Informer des services de l'enseigne (pose, fidélité, livraisons...). S'assurer de la bonne tenue du rayon, du stock et anticiper les ruptures.

## **Langues**

---

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## **Permis**

---

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Course à pied: semi-marathon, Equitation: 22 ans de pratiques, niveau galop 7