

Née le 19/12/1971

06200 Nice

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 2601200902

Directrice d'activité

Ma recherche

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

Formations

1999 : Bac +2 à ESICAD

BTS Commerce

Expériences professionnelles

10/2006 - 07/2025 :

DIRECTRICE D'ACTIVITÉ chez Tip sur Toulouse

- Pilotage global de l'entreprise (TPE) : définition et déploiement des objectifs de chiffre d'affaires, marge, réduction des coûts, investissements et plans d'actions opérationnels et stratégiques.
- Contrôle de gestion opérationnelle : élaboration et suivi des budgets, analyse des résultats par affaire, mise en place et pilotage des indicateurs de performance (KPI) pour sécuriser la rentabilité.
- Prise de décisions managériales et financières : arbitrage des priorités, analyse des risques, mise en oeuvre d'actions pour améliorer la productivité et le profit.
- Achats et négociation fournisseurs : négociation de contrats, partenariats et conditions commerciales avec les fabricants (Aalberts, Aliaxis, Saint-Gobain...), optimisation des gammes et des tarifs.
- Gestion des produits : construction et pilotage d'un stock de plus de 4 000 références, développement de gammes complètes, qualitatives et conformes aux normes en vigueur.
- Prospection et développement commercial : ciblage et conquête de nouveaux clients B2B, gestion d'un portefeuille de grands comptes, plans d'actions pour la fidélisation et l'augmentation du CA récurrent.
- Management des appels d'offres : analyse des dossiers, chiffrage, validation des propositions, suivi des affaires stratégiques et mise en place de contrats-cadres annuels.
- Innovation et amélioration continue : proposition de solutions techniques innovantes, optimisation des process internes (flux, coûts, qualité, sécurité), conduite du changement.
- Veille concurrentielle et marché : analyse du positionnement, suivi des prix et des offres concurrentes, recommandations stratégiques pour adapter l'offre et la politique commerciale.
- Excellence opérationnelle et service client : pilotage de la performance logistique (taux de service, délais de livraison, rotation des stocks, gestion des reliquats), supervision du SAV et de la satisfaction clients.
- Management d'équipe : recrutement, intégration, animation et pilotage d'une équipe pluridisciplinaire, gestion des conflits, entretiens annuels, plans de formation et montée en compétences.
- Organisation et coordination internes : structuration des procédures, amélioration des flux d'information, garantie de la synergie entre commerce, logistique, administration.

11/1997 - 10/2006 :

COMMERCIALE sur Toulouse

Dynamisation du portefeuille clients par des stratégies de prospection ciblées.

- Propositions techniques adaptées aux clients.
- Développement de nouvelles niches commerciales à travers une analyse approfondie des besoins clients.
- Création de devis sur-mesure pour les clients.

Langues

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Sage 100

Atouts et compétences

- Pilotage d'un centre de profit (Budget, marge, CA, diagnostic financier, suivi des performances KPI, contrôle des coûts)
- Stratège d'activité (Axe de développement, positionnement, objectifs)
- Négociation commerciale, gestion des grands comptes et construction d'offres, développement CA, fidélisation clients
- Analyse du marché, des concurrents, des risques / opportunités
- Management d'équipe et gestion RH, recrutement, évaluation, montée en compétences
- Sage 100

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Bénévole et mécène de la mêlée ouverte (association d'intérêt général), engagement en faveur d'une responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et valorisant l'esprit d'équipe et le développement durable.