

Conseillère de vente / Make Up Artist

67000 Strasbourg · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2605121120

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Grand-Est

Mobilité : sur toute la région

Rémunération : à étudier

Secteur : Batiment

Formations

Bac — Lycée Jean Monnet

Baccalauréat économique et social

Bac +2 — Ecole Candice Mack

Diplôme de maquilleuse professionnelle

Expériences professionnelles

10/2025 - 12/2025 — Make Up & Sales Expert

Pilotage du développement commercial sur la Côte d'Azur, gestion autonome du planning, dépassement des objectifs sell out, animation de masterclass et d'événements en magasin, formation des équipes partenaires, analyse KPI et actions correctives.

05/2025 - 09/2025 — Animatrice commerciale

Animation commerciale en point de vente, suivi des objectifs de chiffre d'affaires, reporting d'activité, conseil personnalisé, fidélisation.

02/2023 - 04/2025 — Missionnée – Management d'équipe, formation, coaching et motivation des collaborateurs

Gestion du magasin (tenue des rayons, ouverture/fermeture, comptage coffre), pilotage KPI (CA, indicateurs de vente, plan d'actions ciblés), suivi des stocks, merchandising visuel, organisation d'ateliers beauté, gestion du flux client, atteinte des objectifs journaliers et mensuels, techniques de vente et négociation, analyse des tendances du marché et retours clients.

08/2022 - 02/2023 — Conseillère de vente

Vente de produits cosmétique, conseil client, gestion de la caisse et des livraisons, tenue du magasin.

Langues

Français (maternelle), Anglais (notions), Allemand (notions), Italien (notions)

Atouts

Techniques de vente, Logiciels Office, Connaissances techniques / Relation client, Analyses des objectifs, Gestion du stress et réactivité, Accompagnement de la clientèle, Création du besoin, Gestion des encaissements, Traitement des livraisons, Tenue du magasin, Management d'équipe, formation, coaching

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