



Permis B

* * * *

Avignon (84000)

*****@****.***

RESPONSABLE DE L'AGENCE ANACOURS soutien scolaire d'Avignon, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2021 /

RESPONSABLE DE L'AGENCE ANACOURS soutien scolaire d'Avignon

- Recrutement, gestion et suivi d'une cinquantaine d'enseignants
- Gestion et suivi d'un portefeuille de 200 familles, création de leur dossier fiscal.
- Participation à la création de nouvelles offres de formation au sein du réseau des franchises, prospection téléphonique de nouveaux clients, mise en place des stages en agence.

janv. 2020 / mai 2021

DIRECTRICE DE PARFUMERIE

NOCIBE Le Pontet

- Magasin de 250 m2 - 12 conseillères de vente dont 2 esthéticiennes.
- Chiffre d'affaires annuel 4,5 M euros

janv. 2019 / déc. 2021

AGENT IMMOBILIER INDEPENDANT I@D auto-entreprise

- Transactions immobilières
- Prospection/négociations/réalisation des formalités administratives
- Conseils immobiliers

janv. 2005 / janv. 2019

RESPONSABLE DES VENTES

GALERIES LAFAYETTE - Montpellier

- Secteur Sportswear Homme 600m2 - 8 vendeurs et 13 démonstrateurs
- Chiffre d'affaires annuel 9M euros
- Secteur Parfumerie 450 m2 - 8 conseillères de ventes
- Chiffre d'affaires 3,7 M euros

janv. 2000 / janv. 2005

DIRECTRICE DE PARFUMERIE

NOCIBE - Marseille

- Magasin de 150 m2-6 conseillères de vente
- Magasin de 400 m2 - 15 conseillères de vente Chiffre d'affaires annuel 4,5 M euros

janv. 1996 / janv. 2000

DIRECTRICE DE PARFUMERIE

SEPHORA - Montpellier/Lattes

- Magasin de 400 m2 - 15 conseillères de ventes
- Chiffre d'affaires annuel 4,5 M euros

/

BTS Technico-Commercial

SEPHORA - Montpellier/Lattes

Mention-Major de promotion

RESPONSABILITÉS COMMERCIALES

- Développer le Chiffre d'affaires
- Animer les réunions commerciales
- Promouvoir les offres promotionnelles
- Élaborer un budget annuel (gestion et négociation des achats)

Motiver, former et fédérer l'équipe de venteMANAGEMENT
Créer des outils de vente (pilotage des performances individuelles)
- Evaluer les compétencesMotiver, former et fédérer l'équipe de vente
- en langue espagnole près la cour d'appel de Chambéry Créer des outils de vente
(pilotage des performances individuelles)depuis 2019.
- Evaluer les compétences
- Piloter les montées en compétences par analyses de ventes
(débriefings minutes et évaluations annuelles).
- Organiser un reporting opérationnel.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1996 / juil. 1998 **BTS Technico-commercial** - BAC+2

COMPETENCES

base de données, Pack Office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Espagnol

Français