



***** *****

Mariée
Permis B

* * * * *

Kruth (68820)

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

Directrice d'Agence, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2018 / août 2021

Directrice d'Agence

ONET SERVICES à l'Agence de Mulhouse (68, 67, 88)

? Définir la stratégie et les objectifs individuels

? Assurer le management des équipes support et d'exploitation

? Animer les réunions d'agence

? Veiller au respect du cahier des charges, allocations des moyens humains et techniques dans le respect des engagements qualité, sécurité et environnement

? Déterminer et suivre le budget annuel

? Analyser les indicateurs de gestion et recadrer les écarts

? Définir, organiser et suivre la stratégie commerciale de votre secteur

? Assurer le suivi régulier des clients existants, prendre de nouveaux marchés, et assurer des opérations de relations publiques

? Mener une gestion optimale du personnel (recrutement, formation, carrière...)

? Présider les IRP (CSE) et maintenir la bonne qualité du climat social

mars 2012 / févr. 2014

Responsable d'Exploitation

ONET SERVICES à l'agence de Sochaux (25, 90 et 68)

? Organiser, encadrer et animer les agents de maîtrise et les chefs d'équipe

? Participer à la mise en place de l'organisation de l'agence

? établir, organiser et superviser l'avancement et la bonne réalisation des travaux

? Etablir et/ou valider les offres de prix les transmettre au Directeur(trice) d'Agence

? Assurer une relation client régulière, s'assurer de leur satisfaction et du suivi du cahier des charges

? Participer au suivi de la comptabilité analytique de son établissement, analyser les bilans de chantier et mettre en place des plans d'actions

sept. 2005 / déc. 2009

Attachée Commerciale

DERICHEBOURG (ETS PENAUILLE) (67 et 68)

? Planifier son action commerciale : tenir à jour la liste de ses clients, enrichir son fichier de prospects, connaître la situation des marchés en menant une veille permanente.

? Faire de la prospection commerciale afin d'établir des prises de contact, effectuer le suivi des prospects, connaître les décisionnaires et leur présenter une offre commerciale adaptée.

? Rencontrer les clients sur le terrain et démarcher des prospects.

? Faire le point régulièrement avec sa hiérarchie, évaluer ses résultats en fonction de ses objectifs.

? Gestion du portefeuille : suivi du client, vérification du respect des clauses établies, contacts réguliers avec les clients afin de développer les ventes auprès de ceux qui sont actifs.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2014 / juin 2015

Formation « Manager d'un Centre de Profit »

sept. 2003 / août 2005

BTS Négociation Relation Client - BAC+2

Cresa Mulhouse (68) et en alternance chez DERICHEBOURG (ETS PENAUILLE) (67 et 68)

/ juin 2003

Baccalauréat section Littéraire - BAC

COMPETENCES

Excel, Power Point, Word

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Bilingue

Espagnol

Français