



Ani Zakarian

Coordonnées

Téléphone 07 86 36 17 72

E-mail anizakarian.pro@gmail.com

Localisation Meudon, Ile-de-France

Permis B Véhiculée

LinkedIn

linkedin.com/in/ani-zakarian/

Soft Skills

- Rigueur
- Sens de l'organisation
- Bon esprit d'équipe
- Souci du détail
- Excellente communication et présentation
- Esprit agile et proactif

Logiciels

- Pack Office : PowerPoint, Word, Excel avancé
- Salesforce
- Jira
- Asana
- Trello
- Notion
- Canva
- Réseaux Sociaux

Certifications

- Inside LVMH Certificate
- TOEIC : 940/990

Langues

- **Français** : Langue maternelle
- **Anglais** : Avancé (Niveau C1)
- **Espagnol** : Intermédiaire

Références

- **Stéphanie Lecomte**, Chef de Pôle - Renault Group
- **Simon Ben Assaia**, Department Manager - H&M

Chef de Projet

Forte de deux ans d'expérience en gestion de projets et d'une vision internationale, j'ai acquis une solide capacité à naviguer avec agilité dans des environnements complexes. Mon parcours m'a permis de relever des défis dans des contextes exigeants, tout en affinant mon sens de l'adaptation et de la rigueur. Très motivée et disponible immédiatement, je souhaite intégrer une entreprise dynamique pour un poste en marketing.

Compétences Professionnelles

- Gestion de projet
- Expérience client et UX Design
- Développement produit
- Retail
- Analyse stratégique
- Management et leadership
- Réseaux sociaux

Expérience Professionnelle

Conseillère de vente et relais manager

H&M | Juin 2022 - Présent

- Engager et fidéliser les clients : top 3 magasin, +100 clients recrutés par mois
- Manager, animer et superviser de manière autonome les équipes en caisses et sur la surface de vente lors des périodes de forte affluence
- Visual Merchandising : maximiser les opportunités de vente tout en garantissant l'image de marque – insertion des nouvelles collections

Chef de Projet Digital

Renault Group | Septembre 2022 - Septembre 2024

- Projet de lancement d'une application mobile de traitements de leads (MAEVA Mobile) : définir la vision produit, les besoins utilisateurs, résoudre les problèmes, prioriser et suivre les développements, coordonner les équipes France-Inde-USA, gérer le backlog, tests, formations
- Augmenter le référencement des partenaires (SEO), optimiser le parcours client et les outils de la vente

Conseillère de vente

Pandora | Mai 2022

- Participer au développement du magasin, à la croissance du CA et à l'atteinte des objectifs : top 1 magasin sur la période en unités vendues et en valeur

Chargée de Développement Commercial & Social Media Manager

Propuls'Up | Février - Mai 2021

- Élaboration et exécution de stratégies de réseaux sociaux : création de contenu, études de marché et analyses concurrentielles pour renforcer la présence digitale.
- Développement et gestion d'un portefeuille de partenaires (+30 clients contactés par jour), avec réalisation de rapports et d'analyses pour stimuler la croissance de l'entreprise.

Projets et expériences internationales

Mémoire de fin de Master

"Stratégies marketing d'expérience client du luxe au Moyen-Orient"

Note : 17/20 (Major du groupe)

2024

Ambassadrice bénévole

Expo 2020 Dubaï, Émirats Arabes Unis

2021

Échange académique dans un lycée américain

Tulsa, Oklahoma, États-Unis

2017

Formation académique

EM Normandie - Paris, France & Dublin, Irlande

Master 2 Management - spécialisation Marketing Digital

2019-2024

Ajman University - Ajman, Emirats Arabes Unis

Bachelor International Marketing

2021