



# Gabrielle METTELLE

## SAVOIRS

TRILINGUE : ANGLAIS & ESPAGNOL  
PACK OFFICE  
NEO DE KDS, TOOGO & AMADEUS  
INDESIGN

## INTÉRÊTS

CRÉATRICE EN BÉTON  
VÉLO ADDICT  
SERIOUS COOKIES BAKER  
MAMA DE 15 PLANTES (VIVANTES)

## INFORMATIONS

25/06/1992  
PERMIS B  
PARIS - LILLE - LYON  
+33 6 69 11 88 32  
METTELLE.GABRIELLE@GMAIL.COM

## CHARGÉE DE MISSIONS DÉVELOPPEMENT DURABLE

Valoriser mon expérience et mes compétences transférables  
pour être actrice au cœur de la transition environnementale.

### EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES



#### CHARGÉE DE RELATIONS EXTÉRIEURES - CDD

APAS-BTP - PARIS (ASSOCIATION D'OEUVRES SOCIALES)  
JUN 2020 - JAN 2021

- Gestion départementale d'un portefeuille d'adhérents et son développement.
- Création de **supports de communication** et leur diffusion multi-canaux.
- Pilotage de projets : Dynamisation des agences et Amélioration des process internes.

#### CUSTOMER SUCCESS MANAGER (FR & NORAM) - CDI

KDS - AMERICAN EXPRESS GBT - PARIS (ÉDITEUR SAAS BTOB)  
SEP 2018 - AVRIL 2020

- **Référente** sur le marché nord-américain et français, **gestion du portefeuille de clients et de projets dédiés**.
- **Intermédiaire** en interne entre les équipes R&D, Produit et Support.
- Définition des besoins par marché, *calls* de bilan, analyse de résultats, assistance et suivi de demandes clients/marchés.
- Paramétrage de la plateforme suivant le **cahier des charges** par marché.
- Assurer la formation et l'accompagnement des clients **B2B** et **Grands Comptes**.
- Vérification de la **connectabilité** et **portabilité** des informations scriptées en accord avec la législation propre à chaque pays.

#### TRAVEL DESIGNER - CDI

TERRA NICARAGUA, TERRA GROUP (AGENCE DE VOYAGES RÉCEPTIVE)  
FEV 2017 - JUIN 2018

- **Création de voyages sur-mesure** pour individuels et groupes, et **gestion de la logistique**.
- Analyse des tendances, **veille opérationnelle** et **concurrentielle**.
- Reconnaissance terrain, évaluation du potentiel des activités et hébergements.
- **Chargée de la relation commerciale** BtoC et en BtoB, et de sa **formation** sur les spécificités de la destination.
- **Création de supports** de communication (site internet, carnet de voyage & livret pays).
- Garante de la satisfaction du **portefeuille clients francophone** et de sa **fidélisation** en B2B et B2C.

### FORMATION ACADÉMIQUE



FONDAMENTAUX DES ECONOMIES CIRCULAIRES  
ADEME | 2021

MASTER 2 AFFAIRES INTERNATIONALES  
UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LILLE | 2016 - 2017

BTS COMMUNICATION  
ISEFAC LILLE | 2011 - 2013