



EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Responsable commerciale adjointe de département, BHV Marais, Paris, Depuis mai 2022

Département femme (mode, chaussure, beauté, bijouterie, maroquinerie, maison), périmètre RDC et 1er étage

Développement et stratégie commerciale

- Définir, animer et piloter les objectifs du périmètre en fonction des différents secteurs
- Promouvoir et développer la culture de la performance et de la satisfaction client
- Optimiser la réalisation des objectifs fixés en suivant les indicateurs (Tx de transformation, NAT, panier moyen, CA...)
- Piloter les opérations commerciales
- Développer la base de données et mettre en place les actions adéquates pour assurer l'engagement et la rétention des clients.

Gestion de l'exploitation

- Participer à l'élaboration du budget et en garantir le respect
- Analyser les reportings et prendre les mesures requises
- Suivre la lutte contre la DI et la DC, veiller à la fiabilité des stocks

Suivi RH et collaborations transverses

- Management des équipes du périmètre (10 managers des ventes et environ 120 collaborateurs + démonstrateurs)
- Assurer l'accueil, le soutien et la motivation des équipes.
- Recrutement, évaluation des équipes

Responsable de parfumerie et institut, Parfumerie de Suresnes, Suresnes et Sèvres (2005 - 2021)

Développement et stratégie commerciale

- Négociation commerciale et suivi du CA avec les chefs de secteur des marques de parfumerie sélective.
- Suivi des indicateurs, augmentation du panier moyen, optimiser le taux de transformation.

Résultats : Augmentation du panier moyen d'environ 10% / Objectifs marques réalisés, avantages commerciaux, remises fin d'année.

Management

- Gestion RH recrutement, intégration, formation, monter en compétences (environ 10 salariés répartis sur 2 points de vente).
- Suivi des objectifs du point de vente et de chaque conseillère, mise en place d'animation pour stimuler l'équipe.

Résultats : Turn over des salariés faible, évolution des collaboratrices et prise de responsabilités.

Gestion de 2 Parfumeries / Instituts

- Optimisation des espaces de vente et diversification des activités / animation du point de vente.
- Gestion des stocks, réassort, veille de la rotation des stocks, commandes fournisseurs.
- Mise en place d'animations en partenariat avec les marques

Résultats : Progression du CA d'environ 5 % par an de 2006 à 2011.

Qualités professionnelles

Goût du
challenge

Management
bienveillant
et exigeant

Polyvalence et
adaptabilité

Qualités personnelles

Dynamique et
force de
proposition

Excellent
sens
relationnel

Loyauté et
engagement

FORMATIONS

Exécutive Master 2 Marketing et Pratiques Commerciales, IAE Paris Sorbonne

- Marketing Opérationnel, B to B, Digital / Etude Qualitative et quantitative / Statistiques
- Contrôle de gestion / Stratégie commerciale et managériale / Négociation commerciale

DESCOM Communication, Isefac Paris

Formation Esthétique/Cosmétique, Niveau V et IV gestion des instituts, Centre Botticelli 75

LANGUES

Portugais : Bilingue

Anglais : Professionnel

Espagnol : Courant

OUTILS INFORMATIQUES

Pack Office, Winparf, Power Point, SPSS

Google Forms

CENTRES D'INTERETS

Course à pieds, dance afro urbain, lecture