



ALICE REYNIER

ETUDIANTE EN BACHELOR
TECHNOLOGIQUE ET COMMERCIAL

Je recherche une alternance d'un an à partir de septembre 2024



Domiciliée à Paris, 75013



alice.reynier21@gmail.com



+(33) 6.71.98.41.51

LANGUES

Français Langue maternelle
Anglais Niveau intermédiaire
Allemand Niveau débutant

PERMIS ET CERTIFICATIONS

Permis plaisance Option côtier
Option eaux intérieures

Brevet de Surveillant de Baignade (BSB)

Sauveteur Secouriste du Travail (SST)

**Brevet d'aptitude aux fonctions
d'animateur (BAFA)**

COMPÉTENCES INFORMATIQUES

Suite Office (Word, Excel, Powerpoint..) Très bonne maîtrise et utilisation régulière en entreprise
Logiciels Adobe Photoshop, Lightroom, InDesign
Logiciels de gestion de vente Librisoft, Airtable, Salesforce
Création de site internet Utilisation de WordPress

CENTRES D'INTÉRÊTS

- Cheffe Scouts et Guides de France
- Conférence Ecole du Louvres
- Ventes aux enchères Drouot
- Plongée sous-marine
- Découverte de nouvelles cultures (**25 Pays visités**).

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES



SELLIERE MAROQUINIERE, Maison Hermès
Septembre 2022 à aujourd'hui | Pantin

- Techniques de base de la **maroquinerie/sellerie**,
- Point sellier (classique et lacé), teinture de tranches, filetage,
- Préparation et **montage** d'articles haut de gamme,
- **Création** de gabarit à double symétrie,
- Maîtrise des aspects en matière de **sécurité** et d'**ergonomie**.



MANAGER POP UP STORE, UGG
Novembre 2021 | Les 4 Temps, La Défense, Puteaux

Analyse de la demande client, **gestion des stocks** et **merchandising**.
Réassort et mise en place d'opérations commerciales



LA PROCURE **ASSISTANTE COMMERCIALE, La Procure**
2019 - 2021 | Evry

Libraires depuis 1919

Alternance assistante commerciale avec comme missions le **développement** d'une vision globale en matière de gestion d'entreprise. **Gestion des stocks**, échanges fournisseurs, gestion de la communication interne et externe. **Marketing produit** et analyse de la clientèle et de ses tendances.

Gestion de la **relation client**, accompagnement « end-to-end » de la clientèle dans le processus d'achat, analyse et suivi des ventes.
B2B & B2C.

PARCOURS ACADEMIQUE



Université
Paris Cité

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
2019 - 2021 | IUT Paris-Descartes, Paris 16ème

Gestion commerciale / Analyse de marchés / Logistique / Distribution
Environnement économique et juridique / Communication

PROJETS UNIVERSITAIRES

- Création d'un **site internet**,
- **Interview** au Plaza Athénée,
- **Etudes de marché**,
- **Plan d'action** de communication,
- Analyse de la gestion relation client.