

Tatiana Voronova

vortan22@gmail.com | 0622155574 | <https://yudmakalex.github.io/voronova/> | Paris, France

À PROPOS DE MOI

Bonjour! Je m'appelle Tatiana. J'ai récemment terminé une formation de fleuriste et je travaille dans ce domaine depuis plusieurs mois déjà. Chaque jour, j'améliore mes compétences et je crée de nouvelles compositions florales. Je suis ravie de savoir que je peux créer de la beauté et rendre les gens heureux. Je prends plaisir à voir leurs yeux briller!

L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

2023 - Actuel

La Boutique fleurs (Levallois-Perret)

FLEURISTE

Je suis passionné par la création, l'innovation, et j'ai une âme d'artiste.

En tant que Fleuriste, j'ai pour principales missions :

- Réaliser des compositions florales originales
- Conseiller et orienter la clientèle dans ses choix
- Entretenir les plantes et les fleurs en magasin
- Gérer les commandes et les livraisons
- Participer à la mise en place des décorations saisonnières
- Je continue à me former en fleuristerie et à apprendre à créer des compositions tout en découvrant les besoins des clients lors de mon travail.



E-CERTIFICATE

#FABC2439

CONFIRMING SUCCESSFUL COMPLETION
OF DMITRY TURCAN'S COURSE

FLORIST'S

ABC

GIVEN TO:

Tatiana

Voronova

DMITRY TURCAN



DATE: 9.10.2023-17.12.2023

Découvrez mes réalisations ci-dessous <https://yudmakalex.github.io/voronova/>

2018 - 2020

Strana development

Responsable des ventes

Établissement de relations positives et durables avec les agents immobiliers et les clients, soumission de rapports d'activité et de résultats à la direction, et surveillance de la concurrence en collectant des informations sur les prix et les nouveaux lancements de projets sur le marché actuel.

2013 - 2017

Indépendant

Responsable du commerce électronique

Définition des offres commerciales, des produits, des prix et des points de promotion, et gestion réussie de projets générateurs de revenus à court et à long terme, entraînant une croissance des ventes jusqu'à 15 % grâce au développement de la clientèle et à l'expansion de la représentation des produits.

2010 - 2013

LLC Don-Mebelion

Directeur du département des ventes

Dirigeais les équipes de gestion de magasins dans la réalisation et le dépassement des objectifs de vente, menais des examens d'entreprise et des audits de magasins en cours pour identifier et soutenir les magasins régionaux dans l'action sur les possibilités et les améliorations en matière de marketing, de merchandising, d'assortiment de produits, de vente et de productivité du plancher de vente, ce qui a entraîné une augmentation de 30 % de la part de marché de l'entreprise.