
COMPETENCES

- Manager former et animer une équipe de ventes (25 personnes)
- Adaptabilité, leadership, volontaire, passionnée, grand sens relationnel et organisationnel
- Analyse des indicateurs (Ventes, Achats, KPI, Sell in/Sell out)
- Organiser et monter des opérations commerciales
- Maîtrise du Pack Office (word / Excel / PowerPoint) Outlook, Siebel, AS400)
- Langues : Portugais (langue maternelle) / Anglais notions / Espagnol

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2000-2017 - Responsable Grands Comptes (Femme / homme & accessoires) - MEXX FRANCE

- 40 Franchises et 34 Stands Printemps (4 millions €) : progression du CA 2% à 8%
- Déterminer des budgets achats, négocier, évaluer des besoins
- Définir des objectifs mensuels, mise en place d'incentives & des opérations marketing
- Analyses et optimisation des résultats de ventes (Sell out, plan de collection, pilotages des stocks, proposition de réassorts B to B)
- Mise en place d'outils de travail (book showroom, book de merchandising pour les franchises, suivi)
- Gestion du personnel des franchises et démonstrateurs (formation produits et merchandising)
- Suivi, relance et contrôle des encours clients

2006-2017 - Responsable produits - MEXX FRANCE

- Sélections des produits pour le marché français
- Pré commitment sur les collections
- Responsable des sell in / sell out / mix produits, merchandising flow et des indicateurs)
- Merchandising des showrooms et animation du séminaire local
- Gestion des commerciaux (6 personnes), suivi résultats, prospections, deals avec le réseau wholesale
- Reporting des performances produites au siège Europe
- Veille concurrentielle
- Création de produits à marge pour tous les réseaux de distribution, suivi d'opération

1994-2000 - Responsable ADV - Mexx France

Responsable du Service Clients et des vendeurs auprès des distributeurs

- Validation et consolidation des ventes avant leur transmission au siège
- Établissement des suivis statistiques des ventes, retours (-20% sur 1 an, réassorts (tableaux de bord)
- Encadrement de l'équipe commerciale, et administratives (interface externes / internes)
- Suivi analyse des ventes des franchises, visites et participation active aux achats de collections
- Gestion des litiges internes et externes (litige transports, qualité et autres)
- Analyse des résultats, gestion du stock, répartition par boutique, visites pour le Retail, proposition de stock en B to B (+ 6% an) ;

1989-1994 - Assistante Commerciale - ÉTABLISSEMENT BONIN - SECTEUR AUTOMOBILE (VENDÔME 41)

1987-1989 - Assistante d'Agence ECCO INTÉRIM (VENDOME 41)

1986-1987 - Secrétaire au service qualité Société NACAM- SECTEUR AUTOMOBILE (VENDOME 41)

1984-1986 - Secrétaire et Achats CRAZY JEAN'S (PRET À PORTER) (VENDÔME 41)