

Manager Commerciale

Experte en coordination entre l'équipe commerciale et l'atteinte des objectifs de l'entreprise.

COMPETENCES

Stratégie commerciale :

- Organiser et suivre la mise en place de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Communiquer la diffusion de l'information auprès des responsables de magasins
- Définir les objectifs de développement avec les équipes
- Superviser des réseaux de vente
- Effectuer de la veille concurrentielle

Stratégie opérationnelle :

- Animer, motiver, former, fédérer et impliquer les équipes
- Optimiser le fonctionnement des magasins et leur rentabilité
- Recruter les équipes de vente

Stratégie de performance :

- Mesurer et analyser les indicateurs de rentabilité par magasin :
- Examiner les performances de ventes et concevoir des plans d'actions de progrès afin d'atteindre les objectifs
- Réaliser les budgets prévisionnels et fixer des objectifs
- Gérer et suivre les accords et les contrats cadres avec les fournisseurs

Qualités opérationnelles :

Organisée, Autonome, Factuelle,
Rigoureuse, Adaptable, Ecoute

FORMATION

2004 / 2006 :

Diplômée du CNAM Spécialisation
en Marketing Industriel et en
Marketing Achats

2000 / 2001 : BTS MCO –

Management Commercial
Opérationnel

Validation des acquis professionnels

INFORMATIQUE : Word, Excel,
Power point, Lotus Note + logiciels
de gestion

LANGUES : Anglais courant

CENTRES D'INTERET :

Randonnée

Trekking

Course à pied

Yoga

Généalogie et paléographie

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

03 / 2020 : MDCIL – Adhérente à la Maison des Cadres d'Indre et Loire

- Lab'Cil – Incubateur d'Idées – Bénévole

2016 / 2019 : SASU – Gérante

- Rénovation et création d'un cabinet
Accompagnement individuel - Ecoute active
Relation de confiance - Gestion des émotions

2001 / 2016 : LECLERC - Centrale d'Achats Leclerc

De 2008 à 2016 : Animatrice de Réseau des Parapharmacies E. Leclerc :
Responsable d'un réseau de 80 points de vente (7 centrales régionales) -
80 M€ - Plus de 100 ouvertures en 8 ans

L'enseigne E. Leclerc Parapharmacie : 7,6% du marché en 2014,
Leader incontesté sur le marché de la parapharmacie

- De 08/2005 à 12/2007 : Responsable de la centrale d'achats des
E. Leclerc Jeans : 40 magasins
- De 12/2001 à 07/2005 : Textile Femme
Assistante chargée de collection long terme : 2 par an

1994 / 2000 : ANTONELLE : Prêt-à-porter féminin

- Animatrice régionale : Responsable d'un réseau en nom propre
35 points de vente : CA -30 MF
- Responsable de boutique

1992 / 1994 : CACHAREL : Prêt-à-porter et Chemiserie femme - Responsable de
stand (La Samaritaine)