

20 ans d'expérience dans le pilotage projets et le développement commercial

10 ans en management transverse

4 ans en pilotage de centre de profit et management direct

« Mon expérience professionnelle m'a permis de mettre en exergue mon sens du résultat associé à mes qualités humaines et relationnelles.

Manager des équipes, faire monter en compétences les collaborateurs, fédérer autour d'un projet, développer une stratégie, satisfaire et fidéliser la clientèle, piloter un centre de profit, telles sont mes principales compétences que je souhaite aujourd'hui vous mettre à profit »



Personnalité

Leadership
Dynamique et enthousiaste
Travail en équipe
Sens du relationnel et de l'écoute
Impliquée
Organisée



Informatique

Pack Office
Outlook
Salesforce



Intérêts

Natation
Photographie
Chant
Cuisine



Diplômes et Formations

Formation initiale

- BTS Force de Vente (3^{ème} de l'Académie) - 1997
- Lycée Grandmont - Tours (37)
- Baccalauréat B (économie) - 1995
- Lycée Léonard de Vinci – Amboise (37)

Formation continue

- Négocier à l'intérieur de mon portefeuille de comptes - 2018
- Définir et piloter sa stratégie commerciale - 2017
- Optimisez votre management opérationnel - 2016
- Conduire un entretien annuel de développement - 2015
- Succès Insights et Mieux communiquer 2014
- Technique de négociation Niveau 2 - 2006
- Prise de Parole en Public - 2004

EXPÉRIENCES

2020 Membre de la Maison des Cadres d'Indre et Loire (MDCIL)

2015 -2019 Responsable d'agence

CRIT • Agence d'Emploi TT et Recrutement • Tours (37)

- **Management : 4 collaborateurs**
- Pilotage et animation du centre de profit (analyser, définir une stratégie, organiser le fonctionnement, définir et gérer un budget global)
- Management de l'équipe (recruteurs, commerciale, CDII, intérimaires)
- Développement commercial
- Tutorat et accompagnement des nouveaux responsables d'agence du secteur
- Pilotage de la qualité
- Participation à des projets Entreprise

2011 -2015 Cadre Commerciale

SAMSIC • Société de Nettoyage Industriel • Tours (37)

- **Management transverse de l'équipe d'exploitation (4 animateurs de secteur)**
- Prospection sur l'Indre et Loire afin de développer les contrats d'entretien industriel
- Mettrage, chiffrage, établissement des devis et propositions de contrat
- Négociation avec les fournisseurs (matériels, produits, ..)
- Etablissement du compte d'exploitation des contrats signés, mise en place des moyens humains et moyens techniques pour l'équipe d'exploitation
- Réponses aux appels d'offres publics et privées (et soutenance orale)

**2000 - 2010 Chargée d'Affaires (2001 – 2010)
Attachée Commerciale (2000 – 2001)**

MANPOWER • Agence d'Emploi TT et Recrutement • Tours (37)

- **Management transverse de 4 recruteurs et 2 consultants**
- Développement et fidélisation d'un portefeuille PME puis Grands Comptes
- Mise en place de solutions RH : Travail temporaire, Recrutement, Optimisation de la gestion RH, Outils de dématérialisation RH
- Mise en place, pilotage et animation d'opérations commerciales, salons et Forums (management transverse de 5 à 12 personnes)
- Tutorat des nouveaux arrivants (commerciaux et responsables d'agence)

**1999 Déléguée Commerciale
VEDIORBIS • Agence d'Emploi TT • Vendôme (41) –Châteaudun (28)**

**1998 Négociatrice Commerciale
NOZAL • Sté de distri prdts métallurgiques, plastiques et fournitures industrielles • Tours (37)**

COMPETENCES

- Gérer un centre de profit : Etablir un budget, le suivre - analyser et optimiser la rentabilité, garantir la rentabilité financière - Élaborer un plan d'actions associé au budget et à la stratégie
- Accompagner et manager une équipe - la faire monter en compétences en donnant du sens - Organiser et superviser les activités des collaborateurs – piloter, manager et contrôler les actions
- Garantir l'équilibre social
- Coordonner les moyens et services pour assurer la réalisation des objectifs
- Animer des réunions
- Manager des projets
- Accompagner la mise en place de formations