



***** *****

Permis B

** ***** ***** *****

Marcheprime (33380)

*****@*****.**

Experte de la négociation commerciale et de la relation client B to B, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2019 / déc. 2020

Chef des ventes

PRO à PRO

- > Participer à la définition de la politique commerciale et la mettre en œuvre avec mon équipe de 6 commerciaux terrain. Contribuer, à l'élaboration du budget commercial et des objectifs de mon équipe.
- > M'assurer de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs de mon équipe, accompagner, coordonner, animer et contrôler afin d'optimiser les résultats.
- > Animer les réunions commerciales et organiser en lien avec le service événementiel national les manifestations commerciales régionales.
- > Apporter ma connaissance régionale du marché et des concurrents.
- > Assurer le reporting commercial de mon équipe.
- > Participer au recrutement des commerciaux, veiller à leur intégration et la cohésion de votre équipe.

Réussites: Recrutement de deux commerciaux, intégrations réussies. Accompagnement de l'équipe, dans la gestion humaine du contexte COVID. Convaincre par l'analyse des retombées, du bienfait de la première participation au salon professionnel Exp'hôtel.

janv. 2012 / janv. 2019

Manager commercial

SOBOMAR

5 ans

- > Organiser, piloter et contrôler l'activité et les performances commerciales au quotidien de l'équipe commerciale (9 personnes).
- > Animer, motiver et encourager l'équipe en lui procurant un soutien technique et méthodologique permanent, et en l'accompagnant dans son développement en compétences, et ce, dans un souci constant de la satisfaction client.
- > Mettre en place des actions commerciales ou promotionnelles

Réussites: + 45% de CA en 6 ans avec un taux de marge en hausse de plus d'un point (unité de profit de 8,5 millions €)

janv. 2010 / déc. 2012

Responsable secteur RHD

POMONA

- > Commercialiser l'ensemble des gammes de produits de la mer et de fruits et légumes auprès de la restauration collective et commerciale sur la CUB et le bassin d'Arcachon

Réussites: Orienter mon portefeuille vers une clientèle haut de gamme, adapter l'offre en collaboration avec le service achat

janv. 2009 /

Cadre commercial

GIRONDE DE Commerce de gros des produits de la mer MAREE

- > Gérer et développer un fichier client de plus de 3 millions €, semigrossistes, poissonniers, et GMS
- > Prospecter de nouveaux clients cash and Carry
- > Elaborer des opérations promotionnelles hebdomadaires sur les Promocashs

Réussites: Acheter des produits élaborés, définir les besoins et les anticiper,

prospector et sélectionner des fournisseurs, choisir et tester les produits, négocier avec les fournisseurs, et résoudre les litiges commerciaux et financiers

janv. 2007 / déc. 2008

Responsable secteur GMS

PEPSICO FRANCE

- > Gérer un centre de profits de plus de 800000€
- > Optimiser les 5Ps
- > Vendre les mises en avant et opérations
- > Manager les promotrices des ventes
- > Elaborer et négocier des plans merchandising puis réimplanter des linéaires
- > Créer des opérations promotionnelles
- > Organiser des conférences téléphoniques hebdomadaires pour le ciblage, le suivi et le contrôle des opérations

Réussites: Avoir été chargée des négociations commerciales auprès de la centrale régionale Système U Ouest

janv. 2007 /

Responsable secteur GMS

GALBANI

d'études Depts : 33,40,47,32,64,65
(7 mois)

- > Optimiser les 5Ps
- > Vendre les mises en avant et opérations,
- > Elaborer et négocier des plans merchandising puis réimplanter des linéaires
- > Créer des outils d'aide à la vente.

Réussites: Négocier des plans d'actions auprès de la centrale régionale de Guyenne & Gascogne, créer des plans de ventes spécifiques, des fiches produits, des tableaux dynamiques de ciblage, de suivi et de contrôle des activités.

/

Commercial développeur

SOBOMAR

- > Prospector et commercialiser l'ensemble de la gamme auprès de restaurants gastronomiques et étoilés, de semi-grossistes, et de GMS.
- > Négocier, prospector, gérer le SAV, Créer des outils d'aide à la vente, Collecter et analyser des informations Produits/Marchés, compléter la vente de produits complémentaires ou de services associés

Réussites: + 95% de CA sur mon portefeuille (unité de profit de 3,5millions €) et promotion interne

/

Gastronomie et Arts de la table

Intérêts

- * Gastronomie et Arts de la table
- * Restauration (excellente connaissance de la

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2007

Master 2 de marketing opérationnel - BAC+5

INSEEC-Bordeaux

/ juin 2006

Session universitaire

Capilano College à Vancouver au Canada

/ juin 2003

BTS action commerciale - BAC+2

Bordeaux

/

BAC +5 ECOLE DE COMMERCE - BAC+6 et plus

COMPETENCES

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Allemand	Professionnel
Français	