

ANAÏS LOUIN

RECHERCHE CONTRAT D'APPRENTISSAGE EN MARKETING

Portable : 06 84 71 14 20

Email : anaislouin@hotmail.fr

47 Bis avenue de Genève

74000 ANNECY

Née le 7 Janvier 1991, 24 ans

Permis B, véhiculée

SAVOIR-ÊTRE

Aime le travail d'équipe

Capacité d'adaptation

Ouverte d'esprit

Rigoureuse

Autonome

Créative

COMPÉTENCES PRO

Anglais : ● ● ● ● ●

Allemand : ● ● ● ● ●

Microsoft Office : ● ● ● ● ●

Le Sphinx : ● ● ● ● ●

Salesforce CRM : ● ● ● ● ●

CENTRES D'INTÉRÊTS

Equitation : ● ● ● ● ●

Danse : ● ● ● ● ●

Mode / Luxe : ● ● ● ● ●

Voyages : ● ● ● ● ●

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Promoteur des ventes - Microsoft France - 2014 (6 mois)

Mission réalisée via la Junior Entreprise Marketing Méditerranée : en charge du développement et de la promotion du constructeur de téléphonie mobile Nokia auprès des revendeurs. Gestion des sous-traitants et de la relation avec le groupe Microsoft, préconisations marketing, conversion terrain, diffusion d'une image positive de la marque, formations des vendeurs, audit qualité des points de vente, veille technologique constante.

Commerciale - Marketing Méditerranée - 2013 (1 an)

Junior Entreprise de Kedge Business School Marseille, certifiée ISO 9001.

Mission : prospection, suivi de la relation clientèle, promotion de la structure, organisation d'événements, formation de la nouvelle équipe.

Chargée d'étude marketing - Ter'Frais - 2010 (7 mois)

Mission : étude d'implantation d'un nouvel entrepôt Ter'Frais en Haute-Savoie. Recherche documentaire sur le marché des épiceries, réalisation et administration de questionnaires et d'entretiens qualitatifs, analyse des données, préconisations marketing.

Assistante commerciale - Cochet Automobiles - 2010 (7 mois)

Mission : organisation d'une soirée de présentation d'un nouveau véhicule, suivi des dossiers commerciaux, administratif, travaux de comptabilité.

Chargée d'étude marketing - Toriel Service - 2009 (7 mois)

Mission : étude de marché potentiel en Haute-Savoie (étude quantitative).

Recherche documentaire sur le marché des secrétariats médicaux, réalisation et administration de questionnaires, analyse des données, préconisations marketing.

FORMATIONS

Master Programme ESC/Grande Ecole - 2016 (espéré)

Kedge Business School - Marseille (Bouches-du-Rhône)

L3 Commerce et Management International - 2012

IAE Savoie Mont-Blanc - Jacob-Bellecombette (Savoie)

DUT Techniques de Commercialisation - 2011

IUT d'Annecy - Annecy-le-Vieux (Haute-Savoie)

Baccalauréat série Scientifique - 2009

Mention Assez Bien - Lycée Berthollet - Annecy (Haute-Savoie)