
EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

■ **Coach Professionnelle – ICF (PCC en cours) Aujourd'hui**

■ **Area Sales Manager SALOMON (Grand Est) – AMER SPORTS Nov. 2017– Dec. 2021**

■ **Responsable des ventes Secteur Est France – ODLO Dec. 2015–Nov. 2017**

- Gestion de porte-feuille, développement du chiffre d'affaires de la marque sur le secteur.
- Missions Sell-in et sell-out. Collecte, traitement et interprétation de data. Business plan locaux.
- Merchandising : mise en place des stratégies d'implantations et cornes de marques.
- Formations : formation des équipes de ventes sur la marque et les stratégies.

■ **Chargée d'Affaires – VEOLIA ENVIRONNEMENT Dec. 2014– Dec. 2015**

- Gestion et développement d'un porte-feuille clients.
- Diagnostics techniques visant à la valorisation des déchets industriels.
- Audit environnement - accompagnement des responsables QHSE.

■ **Responsable de Rayon – DÉCATHLON October 2012– Nov. 2014**

Dec. 2013 - Nov. 2014 WITTENHEIM Responsable de rayon RUNNING & Equitation - 10 coéquipiers. Résultats : développement du rayon de 2 million à 2,8 million de CA

Mai 2013 - Dec. 2013 WITTENHEIM Responsable de rayon Running/Trail

Octobre 2012- Mai 2013 SAINT DIE DES VOSGES Responsable de rayon : Sports collectifs, Sports de raquettes, Sports de précisions, Roller, Marche, Natation.

Gestion des stocks et du linéaire, choix et gestion des gammes de produits. Elaboration des politiques commerciales, études de la concurrence, étude de la zone de chalandise. Recrutement, formation et animation d'une équipe.

■ **Chef de Produit Junior en apprentissage– FOSSIL FRANCE 2010–2012**

Définition de la stratégie produits pour 3 marques : DKNY, Diesel et Adidas. Recherche, analyse, étude de marché. Identification et analyse de la concurrence et des tendances consommateurs. Gestion des exigences de marché et analyse des opportunités.

FORMATIONS

■ **LES CLES DU COACHING – COACHING WAYS 2021**

■ **MASTER II MARKETING – EM STRASBOURG BUSINESS SCHOOL 2010– 2012**

■ **MARKETING LICENCE– ULSTER BUSINESS SCHOOL 2009 – 2010**

■ **DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION – IUT VALENCE 2007– 2009**

COMPETENCES

■ LANGUES

- Anglais (courant); Italien ; Espagnol ; Chinois, mandarin notions (DU1 : Diplôme Universitaire niveau 1)

■ LOGICIELS

- Web / Pack Office (excel...)
- Sphinx software

■ MARKETING

- Etude de marché et de notoriété
- Création d'animation commerciale
- Conseil en stratégie commerciale, élaboration de business plan