

---

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

■ **Coach Professionistica – ICF ( PCC in corso) Aujourd'hui**

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

■ **Responsabile vendite Settore Est Francia – ODLO Dec. 2015–Nov. 2017**

- Gestione del portafoglio, sviluppo del fatturato del marchio nel settore.
- Missioni Sell-in e sell-out. Raccolta, elaborazione e interpretazione di dati. Business plan locali.
- Merchandising: implementazione di strategie di localizzazione e cornea di marchi.
- Formazione: formazione dei team di vendita sul marchio e le strategie.

■ **Incaricata di Affari – VEOLIA ENVIRONMENT Dec. 2014– Dec. 2015**

- Gestione e sviluppo di un portafoglio clienti.
- Diagnostica tecnica per il recupero dei rifiuti industriali.
- Audit ambientale - accompagnamento dei responsabili QHSE.

■ **Responsabile di Raggio – DÉCATHLON October 2012– Nov. 2014**

**Dec. 2013 - Nov. 2014 WITTENHEIM** Responsabile di raggio RUNNING & Equitation - 10 compagni di squadra. Risultati: sviluppo del raggio da 2 milioni a 2,8 milioni di fatturato

**Maggio 2013 - Dec. 2013 WITTENHEIM** Responsabile di raggio Running/Trail

**Octobre 2012- Mai 2013 SAINT DIE DES VOSGES** Responsabile del raggio: Sport collettivi, Sport delle racchette, Sport di precisione, Roller, Marche, Nuoto.

Gestione delle scorte e del lineare, scelta e gestione delle gamme di prodotti. Elaborazione delle politiche commerciali, studi sulla concorrenza, studio del bacino di utenza. Reclutamento, formazione e animazione di un gruppo.

■ **Product Manager Junior in apprendimento– FOSSIL FRANCE 2010–2012**

Definizione della strategia di prodotto per 3 marchi: DKNY, Diesel e Adidas. Ricerca, analisi, ricerca di mercato. Identificazione e analisi della concorrenza e delle tendenze dei consumatori. Gestione delle esigenze di mercato e analisi delle opportunità.

---

## FORMAZIONE

■ **LE CHIAVI DEL COACHING – COACHING WAYS 2021**

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

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

■ **DUT TECNICHE DI COMMERCIALIZZAZIONE – IUT VALENCE 2007– 2009**

---

## COMPETENZE

### ■ LINGUE

- Inglese (corrente); Italiano; Spagnolo; Cinese, mandarino nozioni (DU1: Diploma Universitario livello 1)

### ■ SOFTWARE

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

### ■ MARKETING

- Ricerche di mercato e di notorietà
- Creazione di animazione commerciale
- Consulenza sulla strategia aziendale, sviluppo di business plan