

A PROPOS

30 ans
Dynamique / Organisée
Je suis actuellement à la recherche
de nouveaux challenges.



TELEPHONE
06 67 88 85 62



ADRESSE
91190 Gif sur Yvette



EMAIL
desmontscaroline@gmail.com



RESEAUX
www.linkedin.com/in/caroline-desmonts

Caroline DESMONTS

EXPERIENCES



FORMATIONS



- 2012 - MASTER II - IAE Paris Est Créteil
Spécialisation : Géomarketing
- 2011 - MASTER I - INSEEC Paris / Sup de Pub
Spécialisation : Webmarketing.
- 2010 - LICENCE Pro - Université d'Evry
Spécialisation : E-business.
- 2009 - DUT Tech de co - Université d'Evry



STAGES DE FIN D'ANNEE



2011 / Chargée de budget TV Reckitt
Benckiser France

HAVAS MEDIA (6 mois)



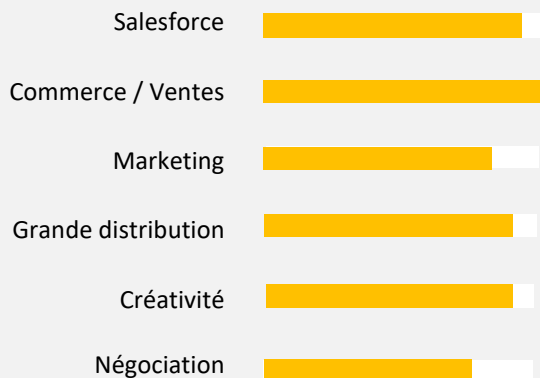
2010 / Assistante Marketing et
communication

SLEEVEVER INTERNATIONAL (6 mois)

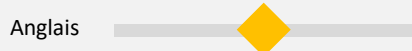


2009 / Chargée de relation clientèle
XL AIRWAYS (4 mois)

COMPETENCES



LANGUE



2018 - 2019 | Compte clé e-commerce | PROVEN-ORAPI GROUP

Fabricant et distributeur de produits d'hygiène et d'entretien Français
Clients BtoB tels que : Bruneau, Adveo, Alkor, Raja, Cadence, Amazon, Kaliptis etc.
Négociation et mise en place d'accords commerciaux

Mise en place de business plan annuel afin d'assurer le suivi et la croissance (volume, CA, marge) des sell-in et sell-out.

Respect de la politique commerciale négociée : opérations promos, lancement de produits, revues d'innovations, formations des équipes commerciales, participation aux conventions clients

Mise en place d'actions promos et supports destinés à augmenter la visibilité des marques et des sell-out : via les catalogues et flyers (validation de l'assortiment, encarts publicitaires, actions promos), via les magasins (mise en avant magasins, offre pack ou prix promos) et opérations online (bannières, newsletter, boutiques web)

Réalisation de BR (mensuelles) afin de déterminer le plan d'actions à court et moyen terme, les éventuelles actions correctives et prévisions de ventes.

Respect du budget prévu

2014- 2018 | Responsable commerciale | BRILLIANT AG

Leader Européen sur le marché de l'éclairage grand public (GSS, GSB, GSA)

Gestion d'un secteur représentant 1,3M€

+13% de CA VS 2016 / +14% de marge VS 2016.

Gestion complète de la relation client

Développement du portefeuille client (prospection et visites des clients actifs et potentiels)

Foisonnement commercial et cross-selling sur l'ensemble de la gamme de produits / Veille concurrentielle

Mise en place d'opérations promos et reporting commercial

2013 - 2014 | Business developer | MGS PROMOTION

Prospection téléphonique, prise de rendez-vous avec les industriels de produits de grande consommation

Qualifier et évaluer les besoins des prospects

Analyse de marché, veille concurrentielle (piges multi-canal) et reporting commercial via Salesforce

2012- 2013 | Coordinatrice commerciale | DAVAI INVESTMENT

Développement du CA des filiales de DAVAI

Suivi des projets, prospection téléphonique, propositions commerciales, traitement des devis et des commandes reçues.

2011 - 2012 | Chargée d'études Géomarketing | UPEC

Analyse des flux et zones de chalandises selon différents critères (formations, diplômes, entités de l'université)

Traitement de données (Excel/Access)

Réalisation de cartographies pour représenter les résultats (mapinfo/Arcgis)