******** ********
Permis B

* ********* *** **********
Seclin (59113)
****
********.********@****.**

Responsable Régionale, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2022 / juin 2022 — **DELEGUEE PHARMACEUTIQUE DEVELOPPEMENT**
Groupe NUXE Hauts de France
CDD remplacement arrêt maladie
Augmenter la performance en Sell In et Sell Out (59-62-80) 150 clients actifs
Suivre et analyser la performance du secteur et mettre en place des plans d'activation
Prospecter et développer de nouveaux comptes
Former les équipes, délivrer des challenges

août 2017 / nov. 2021 — **RESPONSABLE COMMERCIALE France/Export**
Laboratoires ARLOR NATURAL SCIENTIFIC Wasquehal, France
Développer la vente de compléments alimentaires et cosmétiques en pharmacies ,parapharmacies, comptes clefs, e-shops, magasins bio (CA 800K€)
Vendre sur tournages télévisés (M6 Boutique)
Etablir les conditions commerciales et contrat cadres (groupements, répartiteurs)
Développer le Sell In et Sell Out, la politique prix, piloter les budgets
Suivre, former et développer les performances de 10 délégués et 6 animatrices
Animer les réunions et séminaires commerciaux
Recruter des distributeurs à l'étranger et assurer le développement commercial
Participer aux salons commerciaux internationaux et colloques spécialisés

janv. 2012 / — **Tutrice institut**
MARIONNAUD

juil. 2008 / oct. 2016 — **DIRECTRICE DE MAGASIN**
MARIONNAUD
Gestion successive de plusieurs centres de profit en déficit (de 110 à 400m2 et de 750 à 1800K€ atteint)
Restaurer la rentabilité des points de vente et réduire les coûts
Gérer le compte d'exploitation et reporter les chiffres clefs
Analyser et suivre les marges, mettre en place des plans d'actions (23% de marge gagnée en 9 mois sur un PDV)
Recruter, former et développer les compétences des collaborateurs
Faire respecter les normes de qualité du service client (100% atteint sur audit mensuel durant 4 années consécutives)

janv. 2002 / juin 2008 — **DIRECTRICE FLAGSHIP**
MARIONNAUD Lille
Ouverture et implantation d'un flagship de 400m2
Management de 18 personnes dont 2 pharmaciens (CA 2000K€ atteint)
Mettre en place des animations et événementiels prestige
Optimiser le CRM
Prospecter et démarcher des comités d'entreprise (300 CE recrutés)

avr. 1994 / janv. 2002 — **DIRECTRICE DE MAGASIN**
PARFUMS DE FEMME Cambrai
Ouverture et implantation magasin de 400m2 (CA atteint 1500K€)
Recruter et manager une équipe de 6 conseillères et 2 esthéticiennes
Négocier et mettre en place des opérations commerciales

nov. 1989 / mars 1994 — **ADJOINTE DE DIRECTION**
DOUGLAS Valenciennes et Englos

mars 1989 / oct. 1989	**TECHNICO COMMERCIALE ITINERANTE** LANCOME Parfums Beauté France Neuilly-Seine *Présenter les nouveautés, former les équipes des dépositaires aux techniques de vente* *Prospecter le réseau détaillant pour développer la DN* *Contrôler le merchandising , effectuer une veille concurrentielle* *Remonter les compte rendus journaliers*
août 1987 / févr. 1989	**CONSEILLERE / ESTHETICIENNE** ANTEA Valenciennes

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2020	**Négociations commerciales**
sept. 2019 / mai 2020	CPLE Lille, France
/ févr. 2020	FIDAL Formations La Madeleine, France
janv. 2016 / mai 2016	Groupe Partners Winners Webinaires
janv. 2000 / nov. 2015	**Management et psychologie vente** Crecci et ADN Paris
avr. 1989 / juin 1989	**Psychologie vente et Animation** L'Oréal Neuilly-Seine
sept. 1984 / juin 1986	**CAP esthétique-cosmétique** - CAP Lycée Benjamin Morel Dunkerque
/	**Formation Marketing direct**
/	**Certification Annglais Lingua Skill**

COMPETENCES

CRM, Pack Office, HHT, Sage, Nomad

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Français	

CENTRES D'INTERETS

Yoga / Pilates