



\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Permis B

\*\* \*\*\*\*\* \*\* \*\*\*\*\* \*\* \*\*\*\*\*

Croissy-sur-Seine (78290)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*.\*\*\*\*\*@\*\*\*\*.\*\*\*

## Responsable d'une fédération de parents, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2003 / déc. 2014**    **Cadre Chargée d'Etudes**  
Infocentre / Sèvres  
*Conception et validation des outils commerciaux*  
\* *Élaboration et diffusion de reporting et tableaux de bord à destination de la Direction commerciale et de la Direction marketing*  
\* *Concevoir les requêtes et challenges sous Business Object*  
\* *Recetter les données avant envoi*  
\* *Gérer les modifications, mises à jour et réclamations*  
\* *Elaborer des fiches de paie*
- janv. 2003 /**    **Conseillère VPC**  
Sèvres  
*Fidélisation clientèle et développement du portefeuille confié*  
\* *Gérer un portefeuille d'environ 10000 clients*  
\* *Suivre les commandes et Fidéliser la clientèle*  
\* *Développer le confié en faisant de l'upsell*
- janv. 2000 / janv. 2003**    **Télévendeuse Prospects**  
Sèvres  
*Commercialisation d'espaces publicitaires auprès d'une clientèle de professionnels*  
\* *Prospection, détection d'opportunités, conseil, négociation*  
\* *Commercialisation par téléphone de solutions de communication Pages Jaunes*  
\* *Suivi des commandes : Relances, traitement des rejets...*
- janv. 2000 /**    **Cadre Chargée d'Etudes**  
SOLOCAL (PAGESJAUNES)  
*Dans un contexte de réorganisation totale de l'entreprise : transformation digitale, mise à plat des données, mode de pilotage avec de nouveaux outils .*  
\* *Créer les Tableaux de bord, listing et cubes permettant le suivi commercial sous MicroStrategy à destination de la Direction du Pilotage Marketing et Commercial, des business analystes et des forces commerciales.*  
\* *Vérifier la cohérence des résultats*  
\* *Gérer les modifications*  
\* *Assurer le support technique*  
\* *Former les utilisateurs aux outils développés*
- janv. 1997 / janv. 2000**    **Commerciale Terrain AS CONSEIL**  
Issy les Moulineaux  
*Commercialisation de montres publicitaires et promotionnelles*  
\* *Créer un portefeuille client Grand compte VPC : Phoning, télémarketing, mailing*  
\* *Vendre : Présentation des produits, devis, bon de commande, facturation, Suivi de la production*  
\* *Responsable du service Après Vente et de la réalisation des prototypes*  
\* *Participer aux salons "Cadeaux et Entreprise" Paris 98 et 99*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 1997 / juin 2000**    **Formation BTS Action Commerciale - BAC+2**
- sept. 1994 / juin 1997**    Ecole de sages-femmes

**sept. 1991 / juin 1994**

- BAC+6 et plus

Faculté de médecine; Faculté des sciences (Chimie)

## **COMPETENCES**

---

MicroStrategy, Business Objets, BO, SAS, Word, Excel, PPT, Business Object, VPC, Phoning

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Voyages : USA, Tanzanie, Islande, Thaïlande, Mexique, Canada, Angleterre, Italie, Grèce, ..., Sports, Voile, ski, tennis, Musée, théâtre, cinéma