



\*\*\*\*\*

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

Bruz (35170)

\*\*\*\*\*

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

## Responsable Nationale, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2015 /

#### Responsable Nationale

SHOP COIFFURE », Lyon (L'oréal, Schwarzkopf, P.Sage..)

\* Animation, suivi, fidélisation, formation (sur produits, outils, techniques vente) des équipes

\* Accompagnement dans lancement commercial/marketing de nouveaux magasins (développement du CA + trafic en magasin, outils fidélité, tenue des magasins, veille concurrentielle, agencement)

\* Mise en place des opérations commerciales et merchandising (PLV, implantation produits, 4 P)

\* Contrôle de l'application du concept et des procédures de l'entreprise /Reporting près de la Direction

\* Pilotage et analyse des indicateurs de performance (CA, rentabilité, marge) - plans d'action adaptés

\* Accompagnement des franchisés dans leurs projets de développement

janv. 2009 / déc. 2014

#### Animatrice de Réseau B to B

Groupe PINAULT - PRINTEMPS - LA REDOUTE », Rennes

En charge de l'animation et du développement de la 2ème région de France :

\* Optimisation réseau : Développement de 18 % des parts de marché (+ 34 partenaires en 1 ½ an)

\* Accompagnement & fidélisation de 184 commerçants (GMS, buralistes...) en Bretagne et Mayenne

\* Prospection, recrutement, formation (sur outils, produits, opérations commerciales) des partenaires

\* Mobilisation des équipes autour des enjeux commerciaux (développement du CA, challenges, NPS, opérations commerciales, tableaux de bord)

\* Contrôle du respect de la politique commerciale et du concept par les partenaires

\* Analyse indicateurs de performance et mise en place de plans d'actions

janv. 2007 / janv. 2009

#### Responsable d'Edition

LE PETIT FUTE », Rennes

Développement et gestion d'un portefeuille de 150 clients sur la Bretagne

\* Développement du chiffre d'affaires de 40 % (pagination X2 sur l'édition de Rennes)

\* Prospection, commercialisation d'espaces publicitaires, suivi développement du portefeuille clients

\* Responsable de la régie publicitaire, du suivi technique (montage, rédactionnel), recouvrement

\* Mise en place de plans d'actions pour l'animation et la promotion du guide (salons, cocktails)

\* Encadrement et formation d'une équipe

janv. 2003 / janv. 2007

#### Attachée Commerciale

SPIR COMMUNICATION », Rennes

Commercialisation d'espaces publicitaires (Web, vidéo, print) - portefeuille de 100 clients

\* Développement du chiffre d'affaires de 46 % en un an (47 nouveaux clients en 1an et demi)

\* Mise en place d'actions commerciales en vue de conquérir de nouveaux marchés (salons)

\* Animation, développement et gestion du réseau des points de distribution du magazine

**janv. 1995 / déc. 2002**    **Attachée Commerciale**  
AUTO  
(ACCES AUTO, PEUGEOT, AUDI , PRECOM

## **DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

**sept. 2000 / juin 2001**    **Diplôme de Commerciale Automobile - BAC+2**  
CCI Fougères

**sept. 1994 / juin 1995**    **Diplôme d'Assistante Commerciale - BAC+1**  
A. F. P. A. Rennes

**/ juin 1992**                    **Baccalauréat A2 (littéraire - linguistique) - BAC**

## **COMPETENCES**

---

Word, Excel, Power Point

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**                        Élémentaire

**Espagnol**                      Élémentaire