



Célibataire

Bois-Colombes (92270)

,***@*****,**

Fondatrice, Facilitatrice et Coach Certifiée spécialiste du Self-Leadership, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2020 /** **Fondatrice, Facilitatrice et Coach Certifiée spécialiste du Self-Leadership UPTIMISTIC**
La mission : Inspirer et accompagner les individus et les groupes dans leur progression personnelle.
- Thémes: connaissance de soi, confiance en soi, gestion de soi, motivation, identité personnelle, sens.
- Services : accompagnement individuel ou de groupe, facilitation de workshops, formation
- janv. 2017 / janv. 2020** **Responsable Gestion des Ventes et Chef de Projet CRM Commercial GROUPE COFEL (EPEDA, BULTEX, MERINOS)**
- Pilotage de 2 projets de digitalisation de la force de vente et des clients BtoB (besoins métier, spécifications fonctionnelles, plannings, organisations des tests et recettes, animation des COPIL,...)
- Accompagnement des équipes au changement (formation, animation, feedback, tournée terrain...)
- Interface avec les équipes commerciales, IT, service client, et les prestataires.
- janv. 2013 / janv. 2017** **Responsable Analyses Commerciales et Développement des Ventes BACARDI MARTINI FRANCE**
- Déploiement d'un modèle d'excellence commerciale sur les réseaux GMS, CHD et "Beaux Quartiers" (définition et suivi des indicateurs, développement des outils digitaux, formation des vendeurs, animation...)
- Suivi et analyses des performances de la force de vente/marques/enseignes/distributeurs
- Pilotage des accords commerciaux en CHD (volumes, investissements...)
- Management d'équipe (4 business analystes)
- janv. 2008 / janv. 2013** **Business Analyst / Analyste Développement des Ventes Estée LauderV**
- Mise en place et amélioration continue des process et des outils de pilotage
- Suivi opérationnel et analyse de la performance commerciale (net sales, sell-in, sell out...)
- Planification et coordination de l'exécution des lancements et des opérations commerciales...
- Mesure de l'efficacité promotionnelle et de la rentabilité des actions commerciales
- janv. 2006 / déc. 2018** **Contrôleur de Gestion Opérationnel des Centres de Relation Clientes GROUPE YVES ROCHER**
puis CDD) - Pilotage opérationnel, analyse de l'activité et suivi des P&L des 3 CRC France
- Préparation des plans à 3 ans et des budgets, des clôtures mensuelles
- Consolidation et suivi des budgets et des KPI des 17 CRC internationaux

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 2006 / sept. 2007** **Master 2 Sciences du Management option Contrôle de Gestion et Systèmes d'Information - BAC+5**

COMPETENCES

CRM, Interface, MARTINI, amélioration continue

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Français	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Lecture, Danse, Fitness