

**Isabelle M.** - Née en 1964  
**77150 Lésigny**  
**33 ans d'expérience**  
**Réf : 1603081036**

## Responsable grands comptes

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans l'Administration et juridique, les Services Commerciaux.

### Formations

---

1979 - 1982 Diplômée de l'école d'Arts Appliqués à Poitiers section Décoration et Architecture  
1978 - 1979 1ère année validée à l'école des Arts Décoratifs - Limoges -  
1978 Baccalauréat A7bis - Littéraire, histoire de l'art et arts appliqués

### Expériences professionnelles

---

#### **2013 à novembre 2015**

"Jeune Pousse " dans l'édition de mobilier contemporain, de réédition de mobilier des années 50 et Agenceur.  
RESPONSABLE GRANDS COMPTES : chargée du département Edition pour la création d'un réseau sélectif de revendeur exclusif. Ouverture de 20 points de vente en 14 mois progression du CA 61% en 2014 et 54% en 2015. Prospection , suivi du réseau, application de la stratégie commerciale . RESPONSABLE PRESCRIPTION: Prospection et création d'un réseau d'architecte et de décorateur pour les départements Agencement et Edition. Concrétisation de chantiers d'hôtellerie 3 et 4 étoiles. Progression de 53% en 2014. Participation aux salons professionnels : Maison & Objets , Equip Hotel YOTA

#### **De janvier 1990 à septembre 2013**

STEINER - paris - ( groupe CAUVAL Industries ) 1er groupe français de l'ameublement. CA de 550 millions d'€uros - 4600 salariés

#### **2010 à 2013**

RESPONSABLE RETAIL STEINER-PARIS Responsable des 3 boutiques intégrées parisiennes : Raspail , Sébastopol , St Antoine. Création des boutiques de St Antoine en septembre 2010 et de Sébastopol en décembre 2010. Management des équipes ( 9 personnes ) : recrutement, définition des objectifs individuels et communs, bilan individuel annuel. Organisation du travail, formation des équipes , motivation et écoute, communication et mesure de la performance. Progression annuelle de raspail 3%. Réalisation des objectifs d'ouverture pour Sébastopol et St Antoine. Poids de l'activité 45%.

#### **1993 à 2013**

RESPONSABLE GRANDS COMPTES: Paris et région parisienne. Poids du secteur 58%. Prospection, développement et fidélisation de la marque auprès d'une distribution sélective : Réseau de concessionnaire et grands magasins - Bon Marché - Galeries Lafayette , BHV ... Recrutement et management des équipes de démonstration ( 15 personnes ). Elaboration des plans d'actions, évaluation d'activité et coordination des actions terrains. Formation produits et techniques de ventes auprès des vendeurs. Elaboration des produits et de la stratégie promotionnelle avec la direction commerciale. Participation aux salons professionnels: Salon du Meuble , Vision Meuble , Maison & Objets.

#### **1990 à 1993**

RESPONSABLE DES VENTES - secteur Nord Ouest: Prospection , construction du réseau. Création de nouveaux points de ventes. Développement et suivi des clients. 1988 à 1989 Responsable magasin Mondial Kit 1985 à 1988 Responsable magasin Ligne Roset 1984 à 1985 Architecte - Cabinet JM. Texier à Orléans 1982 à 1984 Décoratrice - magasin Orient Contemporain à Paris

## Atouts et compétences

---

RESPONSABLE GRANDS COMPTES

RESPONSABLE PRESCRIPTION: Prospection et création d'un réseau d'architecte et de décorateur pour les départements Agencement et Edition. Concrétisation de chantiers d'hôtellerie 3 et 4 étoiles.

RESPONSABLE DES VENTES Prospection ,construction du réseau. Création de nouveaux points de ventes. Développement et suivi des clients

Logiciels utilisés: Microsoft Office (Expert)