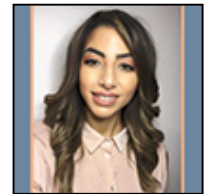


**Yasmine S. - Née**  
**93250 Villemomble**

**Réf : 1905201449**



## **Assistante administrative**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et Juridique.

### **Formations**

---

**2016** : Bac +2

D.U.T Technique de Commercialisation

**2016** : Bac +3

Licence Responsable Opérationnel d'Unité

### **Expériences professionnelles**

---

**10/2016 - 2018** :

**RESPONSABLE ADJOINTE DE BOUTIQUE** chez Camaïeu sur Paris

**ANALYSE DES VENTES** :

- Réalisation du tableau de bord par semaine.
- Etablissement de plan d'action.
- Analyse des performances par segment de produit.
- Animation des indicateurs commerciaux/ Taux de carte fidélité.

**MANAGEMENT** :

- Gestion et motivation du personnel.
- Formation des équipes aux techniques de ventes et argumentaire.
- Réalisation de réunions d'équipes, formations produits (tendances) et futur événement à venir.

**ANIMATION DU POINT DE VENTE** :

- Mise en place des PLV, Merchandising.
- Mise à jour d'une base de donnée (CRM).

**RESULTAT** : 1 651 982€ 2015 VS 1 770 624€ 2016, soit + 7.18%

**09/2015 - 2016** :

**CONSEILLERE DE VENTE** chez Calzèdonia sur Paris

**PARTICIPATION A LA FORMATION/ MOTIVATION DE L'EQUIPE** :

- Etablissement de challenge commerciaux.
- Outils d'aide à la vente : argumentaire de vente.
- Formation Produit et technique de vente.

**ANIMATION DU POINT DE VENTE** :

- Commande des marchandises et suivi des stocks (réassort).
- Merchandising vitrine.

**04/2015 - 2015** :

**ASSISTANTE DE COMMUNICATION** - stage chez Kyami Events sur Paris

**CREATION**:

- Plaquettes commerciales, rédaction web.
- Décoration mariage.

#### ORGANISATION:

- Une session de recrutement.
- Réalisation d'un mariage (Budget : 30 000 euros).

#### NEGOCIATION

- Rendez-vous client, rédaction de devis.
- Négociation avec les prestataires (Le Pré Catelan).

#### **05/2014 - 2014 :**

#### ATTACHEE COMMERCIALE- stage chez Alliance Média Consulting sur Paris

- Négociation et vente de panneaux publicitaires.
- Création de devis.
- Fidélisation de la clientèle.

## Logiciels

---

Office

## Atouts et compétences

---

#### ANALYSE DES VENTES :

- Réalisation du tableau de bord par semaine.
- Etablissement de plan d'action.
- Analyse des performances par segment de produit.
- Animation des indicateurs commerciaux/ Taux de carte fidélité.

#### MANAGEMENT :

- Gestion et motivation du personnel.
- Formation des équipes aux techniques de ventes et argumentaire.
- Réalisation de réunions d'équipes, formations produits (tendances) et futur événement à venir.

#### ANIMATION DU POINT DE VENTE :

- Mise en place des PLV, Merchandising.
- Mise à jour d'une base de donnée (CRM).

#### CREATION:

- Plaquettes commerciales, rédaction web.
- Décoration mariage.

#### ORGANISATION

#### NEGOCIATION

- Rendez-vous client, rédaction de devis.
- Négociation avec les prestataires

#### DEVELOPPEMENT PORTEFEUILLE CLIENT

## Permis

---

Permis Permis B

## Centres d'intérêts

---

Sport, lecture