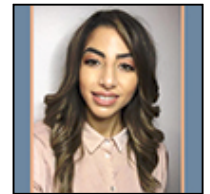


Yasmine S. - Née
93250 Villemomble

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