

Maïssa B. - Née en 1997
78000 Bois D'arcy
3 ans d'expérience
Réf : 2101291249

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2020 : Bac +5 à Paris School of Business sur Paris
Master 2 Marketing et Stratégies Commerciales

2018 : Bac +3 à IUT Paris Descartes sur Paris
Licence Professionnelle Management des Activités Commerciales (Mention Bien)

2017 : Bac +2 à IUT Paris Descartes sur Paris
DUT Techniques de Commercialisation (Mention Bien)

2015 : Bac à Lycée Mansart sur Saint-cyr-l'ecole
Baccalauréat STMG spécialité Mercatique (Mention Très Bien)

Expériences professionnelles

04/2017 - 06/2017 :

Assistante chef de produit chez Sodexo sur Boulogne Billancourt

- Suivre et analyser les activités de Category Management sur les produits laitages
- Analyser le déploiement des outils digitaux pour les consommateurs Entreprises
- Analyser jusqu'à formalisation les outils au déploiement d'une restauration self

2017 - 2020 :

Responsable de secteur - Secteur Paris SUD et Pontoise chez Lesieur

- Développer le CA (16M€) et les volumes des ventes sur mon secteur (99 HM / SM)
- Veiller à la présence de la gamme des produits référencés, sa visibilité et sa promotion avec le management de 2 attachés commerciaux
- Fidéliser et élargir mon portefeuille clients (prospection)
- Assurer le reporting et la veille concurrentielle en lien avec le siège

04/2016 - 02/2017 :

Attaché commercial chez O'tacos sur Voisins-le-bretonneux

- Commercialiser : Analyse par benchmarking sur la zone de chalandise et étude de la satisfaction client (500 clients et chalands interrogés)
- Communiquer : Lancement, gestion et animation des réseaux sociaux
- Animer : Food truck et tournoi de football (partenariat Urban Soccer)

04/2016 - 2016 :

Vendeuse chez Lacoste - Centre Commercial Parly li sur Le Chesnay

- Assurer le service client de l'accueil du client à la conclusion de la vente

- Assurer la gestion quotidienne : réapprovisionnement des rayons, rangement de la boutique et réception des livraisons
- Mettre en place la politique merchandising : installation de la table d'attaque et des vitrines en fonction des promotions

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : avancé), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Développer le CA (16M€) et les volumes des ventes sur mon secteur (99 HM / SM)
- Veiller à la présence de la gamme des produits référencés, sa visibilité et sa promotion avec le management de 2 attachés commerciaux
- Fidéliser et élargir mon portefeuille clients (prospection)
- Assurer le reporting et la veille concurrentielle en lien avec le siège

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Sport (Tennis et Fitness)
- Voyages