

**Sarah B.** - Née en 1994  
**92100 Boulogne-billancourt**  
**3 ans d'expérience**  
**Réf : 2102101603**

## Acheteuse

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2020** : Bac +5 à EDC PARIS & EFREI PARIS  
MASTER - E-BUSINESS (MANAGEMENT DE PROJET & MARKETING DIGITAL).

**2018** : Bac +5 à BUSINESS SCHOOL sur Montpellier  
BACHELOR - MANAGEMENT DE PROJETS & MARKETING INTERNATIONAL.

### Expériences professionnelles

---

**03/2019 - 09/2020** :

CONSEILLÈRE DE VENTE - DIRECTION COMMERCIALE ( CONTRAT WEEK-END ) chez Lvmh - Kenzo  
.REPORTING  
.DÉVELOPPER LES VENTES, ATTEINDRE LES OBJECTIFS ET LES INDICATEURS DE PERFORMANCE (CA, UPT, PMV...)  
.FIDÉLISATION CLIENT : EXPÉRIENCE CLIENT, MISE EN PLACE DE LA STRATÉGIE DE FIDÉLISATION CLIENT.  
.MERCHANDISING : TOUT EN RESPECTANT LES RÈGLES DE LA MAISON ET EN ÉTROITE COLLABORATION AVEC LE SERVICE MERCHANDISING, PROPOSITION ET MISE EN AVANT DES PRODUITS ET DES THÈMES DE LA SAISON.  
.PARTICIPATION À L'ORGANISATION DU POINT DE VENTE : ORGANISATION DES RÉSERVES, PRÉPARATION DES OPÉRATIONS COMMERCIALES, INVENTAIRES.

**09/2018 - 09/2020** :

ADJOINTE CATEGORY MANAGER - DIRECTION DES ACHATS & CATEGORY MANAGEMENT chez Rexel France  
.GESTION OPÉRATIONNELLE DES DIFFÉRENTES FAMILLES DE PRODUITS AU NIVEAU NATIONAL (400M€ DE CA ANNUEL).  
.VEILLE MARCHÉ : IDENTIFICATION DES NOUVELLES TENDANCES ET BESOINS MARCHÉ.  
.DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE, EN LA VALORISANT SUR LES MARCHÉS EXISTANTS OU À CRÉER.  
.ÉLABORATION ET MISE EN PLACE DES STRATÉGIES D'ASSORTIMENT (SOURCING, SÉLECTION PRODUITS, CRÉATION DE COLLECTIONS, PROMOTION) ET DE GO-TO-MARKET (CONTEXTE OMNICANAL ET TRANSFORMATION DIGITAL).  
.ANALYSE DE CHIFFRE, AVEC LE SUIVI DES PERFORMANCES PAR FAMILLE DE PRODUIT.  
.COORDONNER EN TRANSVERSE L'ENSEMBLE DES ÉQUIPES INTERNES (WEB, COMMERCE, LOGISTIQUE, APPROVISIONNEMENT...) DANS LA RÉALISATION DES OBJECTIFS PAR FAMILLE

**05/2017 - 09/2017** :

ASSISTANTE MARKETING OPÉRATIONNEL - DIRECTION MARKETING chez Zapa  
.ASSURER LA COORDINATION COMMERCIALE ENTRE LES DIFFÉRENTS PARTENAIRES (GRANDS

MAGASINS) ET SERVICES (MARKETING, WEB, MERCHANDISING, APPROVISIONNEMENT ET POINTS DE VENTES).

.VEILLE CONCURRENTIELLE / BENCHMARK.

.ANALYSE ET COMMUNICATION EN INTERNE DES PERFORMANCES DE VENTES.

.MISE EN PLACE DES OPÉRATIONS MARKETING : COORDINATION, DÉVELOPPEMENT DES CADEAUX CLIENTS (DE LA CRÉATION AU LANCEMENT), CRÉATION DES SUPPORTS DE COMMUNICATION EXTERNE (EXEMPLE : PLV, EMAILING, MAILING ET SMS) ET INTERNE, DÉVELOPPEMENT DE LA STRATÉGIE DE FIDÉLISATION CLIENT.

#### **10/2016 - 03/2017 :**

CHARGÉE DE CRM JUNIOR - DIRECTION MARKETING chez Fastretailing-comptoir Des Cotonniers ANIMATION, CONCEPTION ET PRODUCTION DES CAMPAGNES COMMUNICATION (FRANCE ET EUROPE) :

. PARTICIPATION À L'ORGANISATION ET LA MISE EN PLACE DU PLAN D'ACTION DES COMMUNICATIONS (EXTERNE) COMMERCIAL DE LA MARQUE.

.RÉALISATION DES BRIEFS, GESTION, LANCEMENT DES A/B TESTS, CIBLAGES ET EXÉCUTION DES CAMPAGNES (SELLIGENT).

.ANALYSE ET RECOMMANDATION DE L'OPTIMISATION DES CAMPAGNES.

.PARTICIPATION AU PROCESSUS DE LA CRÉATION CADEAUX CLIENTS DE LA SAISON.

.ANALYSE DES INDICATEURS DE PERFORMANCE VIA GOOGLE ANALYTICS.

.CRÉATION ET COMMUNICATION DES REPORTINGS ( DONNÉES CLIENTS ET RÉSULTATS DES OPÉRATIONS MARKETING / CAMPAGNES E-MAILING ET SMS).

#### **05/2016 - 08/2016 :**

CHARGÉE DE GESTION - DIRECTION COMMERCIALE chez Era Immobilier

.INTERFACE ENTRE LES CLIENTS (PROPRIÉTAIRES - LOCATAIRES), LE SERVICE COMMERCIAL ET LA DIRECTION.

.GESTION ET DÉVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE CLIENT.

.GESTION DES OUTILS ET SUPPORTS DE COMMUNICATION COMMERCIALE LOCATIVE.

.GESTION DES PROCÉDURES CONTENTIEUSES DANS LE RESPECT DE LA LÉGISLATION.

.CHARGÉE DE LA FIABILITÉ DE LA BASE D'INFORMATION CLIENTS (PROPRIÉTAIRES ET LOCATAIRES).

#### **06/2015 - 10/2015 :**

COMMERCIALE EN GESTION LOCATIVE - DIRECTION COMMERCIALE chez Era Immobilier

.GESTION ET DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE CLIENT, PROSPECTION, COMMUNICATION COMMERCIALE, INTERFACE CLIENTS (PROPRIÉTAIRE ET FUTURES LOCATAIRES) ET GESTION DES DOSSIERS DE CANDIDATURES LOCATIVES

## **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et compétences**

---

MARKETING : digital, opérationnel et produit

MANAGEMENT : gestion de projet, communication, commerciale, relationnel

## **Permis**

---

Permis B