

Emmanuelle F. - Née en 1975
92800 Puteaux
15 ans d'expérience
Réf : 2203180228

Directrice commerciale

Ma recherche

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

Formations

6/199 : Bac +3

Métier de l'image (photographie, cinéma, stylisme...)

Diplôme équivalent Licence

1996 : Formation

Formation CEGOS : - Vendre et négocier - Prospecter et gagner de nouveaux clients - Franchir les objections - Manager commercial leadership - Entraînement intensif à la négociation - Conduire les entretiens "difficiles"

Expériences professionnelles

09/2009 à ce jour :

Directrice commerciale chez Cabinet De Recrutement Et De Conseil Rh (généraliste) sur Neuilly Sur Seine

Gestion intégrale de l'activité de l'unité et de son développement

Management de 4 permanents (3 consultants RH - 1 manager)

- Prospection de nouveaux marchés - Interlocuteurs uniques : DG, DRH, RRH, DAF, CRH, ADP...

Veille concurrentielle et mise en place d'actions pour l'équipe,

Gestion de la satisfaction client ou des éventuels litiges,

- Elaboration des outils méthodologiques (trame entretien, qualité, suivi, reporting, point annuel...)

Recrutement : Middle et top management sur le plan national (sourcing, chasse, entretiens approfondis, rédactions de synthèses, argumentation candidats, organisation rendez-vous, suivi, développement de partenariat...)

Analyse du marché pour les profils complexes.

09/2006 - 07/2009 :

Responsable d'agence - Commerciale chez Groupe International Kelly Services sur La Défense Et Neuilly-sur-seine

Supports (middle et top management)

- Analyser le potentiel du secteur et convenir d'une stratégie de conquête adaptée

Équilibrer les démarches commerciales entre les clients et les prospects et répartir son temps suivant le plan des nouveaux prospects

Prospection via fichier interne ou dans le dur de PME et grands comptes

Réaliser les objectifs de marge brute sur les nouveaux clients et sur le suivi

Réaliser les objectifs de nombre de nouveaux clients et limiter le nombre de clients inactifs

Établir et négocier des propositions tarifaires (intérim, placement) personnalisées et différenciées selon les prestations, en conformité avec la politique générale de prix de l'entreprise

S'assurer et suivre la solvabilité des sociétés du portefeuille

Mettre en oeuvre les actions marketing nationales ou régionales et développer des actions commerciales proactives

Gestion DSO et de l'intégralité d'un centre de profit.

Responsabilité en matière de recrutement et suivi :

Anticiper les besoins de recrutement par le développement de relations durables avec les partenaires de recrutement de proximité et grâce aux supports de recrutement nationaux et ou régionaux

Accueillir et recruter les candidats en fonction de la politique de recrutement définie et dans le respect des procédures internes

Fidéliser les intérimaires/candidats (es) par la mise en poste, le suivi des missions, la formation ainsi que par les outils marketing nationaux et opérations locales ponctuelles

Mettre à jour le fichier candidat / intérimaire, relation ANPE, Mission locale...

Responsabilité administrative :

Assurer la qualification rigoureuse du fichier client

Compléter la base de données des informations recueillies

Reporting hebdomadaires/mensuels d'activité commerciale

Résultat 2008 : 3ème commerciale Kelly Services France - Résultat 2009 : 1ère commerciale Kelly Services France

09/2005 - 06/2006 :

Chasseur/Recrutement/Commerciale chez Talent People sur Levallois-perret

Dans le cadre d'une approche directe (chasse) :

Identification des sociétés ciblées ainsi que des candidats potentiels.

Mise en place d'un scénario d'approche

Dans le cadre d'une recherche par annonce :

Relation auprès des différents supports, création, rédaction et diffusion de l'annonce, réception et étude des CV, entretien téléphonique, entretien et validation des compétences, dossiers de synthèse, présentation et valorisation des candidats auprès des clients, suivi de l'intégration du candidat embauché.

Dans le cadre d'une recherche mixte :

Recherche dans la base, réseau ou Internet (Web tracking diverses CV thèques), APEC, ANPE, Mission locale, forum...

Commerciale :

Conception et mise en oeuvre d'un argumentaire, ciblage des clients potentiels, prospection dans les secteurs ciblés (PME et grands comptes), rendez-vous clientèle, propositions d'actions en collaboration avec le Directeur général.

Métiers : Commerce (middle et top management)

2001 - 07/2005 :

Chargée de recrutement senior - commerciale/ Responsabilité des Hauts de Seine chez Penelope Agency sur Paris

Analyse des besoins clients et mise en place d'actions proactives.

Assurer en temps voulu le recrutement adéquat auprès des responsables de secteur et clients.

Rédaction et publication d'annonces presse et internet.

Dynamisation du sourcing (salons recrutement, CV thèques, réseau...)

Sourcing, étude des candidatures et présélections des candidats.

Entretiens individuels et sessions de recrutement, validation des compétences, suivi de nombreux candidats

Recrutement : Hôtes (ses) d'accueil en entreprise, animation, événementiel, hôtesse de direction, chefs hôtesse, standardistes, assistantes, secrétaires, conciergerie, télé conseillers (ères), responsables de site, contrat de professionnalisation.

Postes en interne : Responsables d'exploitation, assistantes, stagiaires...

Recrutement terrain, rendez-vous et suivi auprès des Missions locales, ANPE, Université, présence dans les forums pour l'emploi, mise en place de plusieurs campagnes de recrutement (Affichages, tracts...)

Jury à l'école EFHT (Ecole Française d'Hôtesse Tourisme)

Relation clientèle terrain

1998 - 2001 :

Chargée d'encadrement /Chargée de formation - Terrain chez Penelope Agency sur Paris

Gestion d'un portefeuille de 52 clients, formation (Jeux de rôles, suivi, gestion des tenues...) des nouvelles recrues, encadrement des hôtes (ses), remplacements, contrôle de sites conformément à la procédure du client, nombreux déplacements en Ile de France.

Fidélisation et développement de la base commerciale

Relation clientèle terrain afin d'assurer la qualité de la prestation

1996 - 1998 :

Hôtesse de direction/Chef hôtesse chez Penelope Agency/caisse Nationale Du Crédit Agricole (cnca) sur Paris

Accueil présidentiel physique et téléphonique international, tenue d'agendas, gestion des cocktails, salles de réunions, petits-déjeuners, déjeuners, dîners d'affaires, conférence de presse, tâches administratives annexes, remplacements, management de 3 hôtesse.

Divers salons : Coupe de Monde 98, conférences de presse VIP...

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Hôtesse de direction/Chargée d'encadrement /Chargée de formation/Chargée de recrutement/Directrice commerciale

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Passionnée de photographie, d'architecture et de cinéma.

Je pratique très régulièrement de la natation