

Virginie D. - Née en 1978

--

23 ans d'expérience

Réf : 2302240910

Responsable d'agence / cadre commercial

Ma recherche

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

Formations

2005 : Bac +5

MASTER 2 RH/Administration des entreprises

Expériences professionnelles

2010 à ce jour :

Responsable des agences Cannes et Mandelieu chez Bel Age Service sur Cannes

Agence de services à la personne spécialisée dans l'aide, le soutien et le maintien au domicile auprès des seniors ou de personnes à mobilité réduite Cadre au sein de l'antenne de Cannes : 150 salariés/ 4000 heures en prestations / 2000 heures mandataires. Gestion de l'activité de l'agence de Cannes avec 2 secrétaires, 1 chargée de clientèle, 2 référentes. Encadrement et animation de l'antenne de Mandelieu avec 1 chargée d'antenne. : 35 I.A.D 2000 heures.

2009 - 2010 :

Responsable commercial chez Agence O2 Kid sur Nice

Agence de services à la personne spécialisée dans les prestations garde d'enfants de 0 à 16 ans. En charge de sa création jusqu'à son exploitation : de la recherche du local à 2000 heures de prestations /50 salariées

2005 - 2008 :

Principale d'agence de 3 agences immobilières chez Brignoles, Forcalqueiret Et St Maximin sur Brignoles, Forcalqueiret Et St Maximin

Directrice des 3 agences + de 600 000 € CA, 20 agents commerciaux, 1 assistante commerciale, 1 manager, 8 VRP salariés

2003 - 2005 :

Attachée commerciale chez Les Maisons Individuelles Catherine Mamet, Mougins Et Trans En Provence

Conseil en architecture et vente de maisons sur plans. (2 à 3 ventes/mois) Prospection clients et recherche foncière

1998 - 2003 :

Hôtesse d'accueil et maritime, Guide vacataire, Conseiller voyages, Responsable du service excursion

Différents postes en évolution constante occupés dans le secteur du Tourisme et des Langues

1995 - 1998 :

Equipièrre, Hôtesse de caisse, animatrice BAFA, stagiaire secrétaire comptable

Postes saisonniers et alimentaires :Mac Donald's, Continent, Leclerc, Ifaprix, V.V.F et centres aérés, Banque de

France

1995 - 1995 :

Stages et formations

droit immobilier, droit social, droit du travail, Ressources Humaines, gestion du stress, techniques d'encadrement et de direction...

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

RESSOURCES HUMAINES □

- Recrutement, formation, gestion du personnel
- Encadrement, suivi, management et animation
- Préparation des paies
- Gestion des plannings, formalités administratives
- Organisation et répartition des tâches
- Sourcing, embauche
- Convention de partenariat et lien avec les organismes sociaux
- Évaluation, identification et motivation des potentiels

STRATÉGIE COMMERCIALE ET DÉVELOPPEMENT

- Elaboration et mise en oeuvre de la stratégie commerciale
- Contrôle de l'activité, suivi et reporting, fixation des objectifs
- Rédaction, négociation et facturation des contrats
- Prospection, administration des ventes et suivi qualité
- Accueil, visites et évaluations, analyse des besoins et ventes
- Création d'un réseau de prescripteurs et participations aux événements locaux

GESTION JURIDIQUE ET ADMINISTRATIVE

- Veille, suivi et contrôle juridique
- Gestion des comptes clients
- Maitrise et connaissance du droit : travail, social et immobilier
- Coordination Qualité et assistance aux audits
- Optimisation du Ca et bilan prévisionnel
- Rapports d'activités auprès de la direction

Permis

Permis A2