

Laurie M. - Née en 1985
14480 Le Fresne-camilly
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2402280632

Directrice magasin/manager

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans l'Administration et juridique.

Formations

2007 : à CFA Joué-lès-Tours
Brevet professionnel vente/esthétique

Expériences professionnelles

07/2021 à ce jour :

DIRECTRICE MAGASIN chez Sephora sur Lisieux

6 collaborateurs

Développer l'équipe, le CA et assurer la rentabilité du magasin, dans le respect de la politique et de la culture de l'enseigne.

Management de l'équipe/Entretien mensuel et annuel/Animation du magasin/Gestion du CEX/Communication/Procédures internes/Traitement absentéisme/

Chiffre d'affaire > 1 900 000€

03/2017 - 07/2021 :

MANAGER chez Sephora sur Caen Saint Pierre

16 collaborateurs + animateurs marques

Gestion et management des équipes/Coaching équipe/Entretien professionnelle/Remise en conformité des procédures audit/Fidélisation/Développer CA

Chiffre d'affaire > 5 000 000 €

11/2012 - 03/2017 :

DIRECTRICE ADJOINTE chez Sephora sur Hérouville St Clair

7 collaborateurs

Relai du directeur magasin/Gestion et management de l'équipe

Respect des procédures internes/ Fidéliser / Développer le CA

11/2007 - 11/2012 :

CONSEILLERE DE VENTE chez Sephora sur Caen St Pierre Et Hérouville St Clair

Accueil / conseil / merchandising/ gestion des stocks / mission manager: 6 mois

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

MANAGEMENT

- Recruter, intégrer, évaluer et former.
- Accompagner, développer et coacher.
- Assurer la formation au quotidien de l'équipe et recruter de nouveaux talents.
- Animer des réunions et entretiens individuels
- Suivi individuel et collectif des collaborateurs
- Fixer des objectifs, les accompagner pour permettre l'atteinte de ceux-ci et en contrôler la réalisation.
- Gestion des plannings d'une équipe de 16 personnes + 10 freelance
- Gestion de démissions, ruptures conventionnelles, abandons de postes, fin de période d'essai

COMMERCE

- Garantir la veille concurrentielle
- Piloter les indicateurs commerciaux
- Analyser les résultats et élaborer un plan d'action
- Développer les services
- Fidélisation et recrutement de nouveaux clients
- Service client

Différenciation + personnalisation du contact client afin de fidéliser et donner confiance à de nouveaux potentiels clients.

GESTION

- Analyse commerciale
- Respect des règles et procédures / Audit RH / Audit sécurité conforme
- Assurer un SAV de qualité
- Maîtrise de l'outil informatique
- Garantir des indicateurs de performances qualitatifs

Permis

Permis B