

Lohanna Z. - Née en 1996
Courbevoie
2 ans d'expérience
Réf : 2409101103

Responsable du pôle sav

Ma recherche

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

Formations

2019 : Bac +3 sur Paris
MASTRE R MANAGE ME NT DE PROJE TS E T MARKE TING DIGITAL

2017 : Bac +5 sur Paris
LICENCE DE GESTION

2016 : Bac +2 à IUT CERGY-PONTOISE sur 95
DUT TE CHNIQUE S DE COMME RCIALISATION

2014 : Bac à LYCÉE NOTRE-DAME DE LA COMPASSION sur 95
BACCALAURÉAT LITTÉ RAIRE

Expériences professionnelles

06/2023 à ce jour :
RESPONSABLE DES OPÉR ATIONS & AMÉLIORATION CONTINUE sur 75
(MEMBRE DU CODIR DEPUIS JUIN 2023).

Management des équipes de production (15 personnes)
Coordination entre le pôle commercial, architecte et travaux : fluidifier le fonctionnement de la production entre les différentes étapes de vie du chantier.
Suivi statistique et opérationnel de la production : garantir la marge et la satisfaction client.
Mise en place d'une démarche qualité et d'amélioration continue
Pilotage des démarrages et fin de chantiers : définition des budgets, affectation des chantiers aux équipes, définition des plannings de charges.
Responsable du pôle SAV : qualification des demandes, coordination des équipes, analyse des coûts, suivi des dossiers juridiques,

2020 - 22/on20 :
CHEF DE PROJET sur 75
Management du pôle étude de prix.
Suivi des performances de l'équipe commerciale et définition des objectifs.
Amélioration des outils de chiffrage, mise en place de fichiers de suivi et de reporting.
Réalisation de devis pour les projets de rénovation d'intérieur, surélévation, extension et menuiserie sur mesure. Consultation des prestataires externe

2018 - 2019 :
ATTACHÉ
Représentation et commercialisation des 260 hôtels B&B du territoire national auprès des

clients BtoB Corporate existants et des prospects.
Développement et fidélisation du portefeuille de clients BtoB Corporate.
Commercialisation locale des hôtels en ouverture, rénovés, gros porteurs et en difficultés.

2016 - 2017 :

ASSISTANTE COMMERCIALE

Gestion et développement du portefeuille de clients BtoB (entreprises et CE).
Déploiement des campagnes de communication : print et digital.
Analyse des performances, veille concurrentielle, études de marché.

2016 - 2017 :

CATEGORY MANAGER JUNIOR

Gestion du portefeuille de marques d'huiles d'olive : marketing opérationnel, analyse des panels distributeur et consommateur,
Participation au déploiement de la charte graphique sur les supports de communication.
Gestion des projets innovation/rénovation de produits (recettes & packaging)

2014 - 2014 :

ATTACHÉE COMMERCIALE

Accueil des clients, gestion des réservations.
Gestion & développement des partenariats BtoB.
Commercialisation de l'hôtel et réalisation des supports commerciaux.
Veille concurrentielle des hôtels du secteur,

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : commerciale / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Accueil des clients, Consultation, amélioration continue, Amélioration des processus, analyse des coûts, BtoB, panels, budgets, réalisation des supports, menuiserie, commercialisation, graphique, fin de chantiers, Cours de Cuisine, développement du portefeuille de clients, Réalisation de devis, statistique, fidélisation du portefeuille, plannings, Gestion des projets, Suivi des performances, Analyse des performances, développement des partenariats, gestion des réservations, Gestion du portefeuille, innovation, Amélioration des outils, suivi des dossiers juridiques, Management des équipes de production, coordination des équipes, marketing opérationnel, trade marketing, nutrition, satisfaction client, Gastronomie, ÉTUDE DE PRIX, supports de communication, campagnes de communication, BTP, rénovation d'intérieur, rénovation, veille concurrentielle, plans de vente, études de marché