



***** **

09/09/1997 (26 ans)

* ** * ** ***** **

Cailloux-sur-Fontaines (69270)

*****@*****.***

ASSISTANTE MARKETING COMMERCIAL DEVELOPMENT, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 / déc. 2022

ASSISTANTE MARKETING COMMERCIAL DEVELOPMENT RENOVATION CONSEIL

*Participer activement à la recherche de nouvelles opérations en développant un nouveau réseau d'apporteur affaire (agence, particulier, apporteur d'affaires rémunérés, jeunes étudiants)
Aider à pérenniser les activités de marchand de bien de rénovation conseil au travers des sociétés dans lesquelles elle est actionnaire.
Réfléchir sur son positionnement stratégique
Envisager un élargissement du domaine d'activité de la société
Améliorer et alimenter le site internet www.justeunepassion.com
Etablir une stratégie visant à traverser une crise économique post covid
Travailler et perfectionner les outils d'analyses permettant de réaliser les opérations d'achat revente.*

janv. 2018 / déc. 2019

AGENT COMMERCIAL D'ARTISTES ET DE CREATEURS AGENCE MONA CRAFT

*Assistance administrative et logistique sur les événements organisés pendant la manifestation (conférence de presse, Mifa special events, démo...)
Suivi des commandes auprès des fournisseurs
Signalétique événements
Pendant la manifestation : suivi des événements et relationnel clients et fournisseurs*

janv. 2018 / déc. 2019

Serveuse restaurant Le Café Du Pond 69006

janv. 2018 / déc. 2019

Barmain en extra restaurant Le Dog's Bollocks 69004

janv. 2017 / déc. 2019

Vendeuse en Boulangerie Caluire 69300 14 heures/semaines

janv. 2017 / janv. 2018

Serveuse restaurant La Traboulerie en extra, rue mercière 69002

janv. 2016 / déc. 2017

ASSISTANTE EVENEMENTIEL CITIA, SERVICE DU MIFA À ANNECY

*Formation aux différents outils utilisés (CMS de marketplace, outil mailing), formation à la stratégie de communication Refonte des éléments de communication : bannière pour le site internet et les réseaux sociaux, page d'accueil du Book BtoB Formation à la prospection BtoB : Quels outils utiliser, comment choisir le bon canal de prospection, comment rédiger un message bref et efficace...
Mise en application de la formation BtoB : prospection commerciale et RDV BtoB
Organisation des salons : enregistrement du catalogue dans le terminal de paiement, réception des produits des créateurs, design du stand.
Prospection BtoB et RDV commerciaux, formation à la réalisation*

- janv. 2016 / janv. 2017 Serveuse en extra au restaurant**
bar Le Rébulique 69002
- janv. 2014 / déc. 2015 Serveuse et Barmaid en extra**
restaurant Le Grand Café de la Soierie 69004

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 2019 / juin 2020 - BAC+3**
IDRAC Business School
- sept. 2018 / juin 2019 DUT Gaco option Arts - BAC+2**
Lyon 3
- sept. 2015 / juin 2016 Baccalauréat ES - BAC**

COMPETENCES

CMS

COMPETENCES LINGUISTIQUES

- | | |
|-----------------|-------------|
| Anglais | Elémentaire |
| Espagnol | Elémentaire |
| Français | |

CENTRES D'INTERETS

Voyages, Arts plastiques, art, peinture, dessin, cinéma, mode, cosmétique