



Faccompagne les entreprises sur le lancement de nouveaux projets, le remplacement temporaire d'un membre de la direction, et j'apporte un soutien pendant les transformations d'envergure.

Profil

Je vous propose mes compétences en management de transition axées sur les résultats avec 20 années d'expérience dont 4 en tant que gérante. Je suis passionnée par mon métier et je suis à la recherche d'un nouveau défi à relever.

Je suis dotée d'une excellente communication avec une expertise dans la vente et le développement du chiffre d'affaire. Ma philosophie du management s'appuie sur la supervision et le leadership afin d'établir un environnement de travail productif.

Compétences

- Définition de l'organisation d'un travail et encadrement des équipes
- Gestion des situations de crise
- Pilotage d'une structure en toute autonomie
- Recrutement et formation des équipes
- Accompagnement lors des lancements de nouveaux projets
- Sens de réflexion et d'analyse
- Polyvalence et flexibilité
- Gestion administrative et reporting

Centres d'intérêts

- Marketing
- Architecture et décoration
- Voyage et musiques du monde

Formations et certificats

2022 | Licence en gestion d'entreprise : revalorisation VAP

2015 | BTS Gestion et action commerciale

2002 | CAP Cosmétique / Esthétique

2001 | Niveau DEUG Economie et gestion : études universitaires

2000 | Baccalauréat Sciences économiques et sociales

Formation marques | plus de 20 marques professionnelles en cosmétique esthétique.

Attestation de technicité et de compétences | sur plus de 16 prestations et des technologies high-tech.

Certificat de formatrice professionnelle | spécialisation "vente de prestations de service"

Attestation de réussite de formation et certification | "La diététique et ses bases scientifiques"

Secteurs d'intervention



Industrie de la beauté, cosmétique, esthétique



Agence de recrutement



Hôtellerie, restauration



Service à la personne



Commerce et distribution



Location immobilière

Missions effectuées

Mission à l'étranger | Janv-Mars 2023 | Villa Grâce Palace Lomé, Togo

Lancement des services de location événementielle et de la restauration

Client : Entreprise du secteur de l'hôtellerie restauration

Objectifs : conduite de projet de A à Z jusqu'au lancement

Résultat : projet suspendu début février 2023 car le client est en déplacement

Mission à l'étranger | 2022 - 2023 | Cotonou-Bénin

Lancement d'une chaîne de restauration rapide "Kip Food" avec accompagnement et gestion de l'équipe pendant trois mois

Client : investisseur privé

Objectifs : création d'un concept de restauration rapide, innovant et franchissable dans trois ans

Résultat : lancement du restaurant réussi, augmentation du chiffre d'affaire de 9% après trois mois d'activité, mise en place d'un nouveau service événementiel avec traiteur et livraison à domicile

Mission à Paris 13ème | 2020 - 2021 | Physiomins

Client : franchisee du secteur de la minceur avec programme diététique et appareils

Objectifs : responsabilité commerciale, accompagnement dans le changement d'enseigne, stratégie marketing, gestion des litiges et de la relation client, management

Résultat : changement réussi avec une augmentation de la clientèle grâce aux nouveaux clients issus du marketing digital

Mission à Paris 15ème | 2021 - 2022 | JFG Clinic

Cliente : franchisee du secteur de la minceur et des soins high-tech

Objectifs : responsabilité centre de profit, chargée de commercialisation des prestations en BtoC, gestion des relations des litiges et de la relation client, management

Résultat : augmentation du chiffre d'affaire de 30% dès les deux premiers mois

Mission à Paris | 2019 - 2020 | Centre photorajeunissement et dépilation "Dépil-tech", Courbevoie

Client : investisseur privé franchisé

Objectifs : participation au lancement, gestion des travaux et aménagement, gestion des contrats en BtoC, stratégies de communication, management

Résultat : dès le premier mois, 3ème place au niveau national "catégorie et performance CA mensuel"

Mission à Paris | 2018 - 2019 | Envido "Pluteaux 92", nouveau concept d'aquabike

Client : entreprise franchiseur dans le secteur du bien être et minceur "centre pilote de l'entreprise"

Objectifs : définition de la politique commerciale, commercialisation, gestion de la clientèle, nouveau protocole de prestation et de fidélisation

Résultat : augmentation du chiffre d'affaire et de la clientèle en trois mois

Mission à Paris en Freelance | 2016 - 2017 | Paris 09

Clients : entreprises et porteuses du projet dans le secteur de la beauté, du bien-être

Objectifs : formatrice technico-commerciale. trois missions par an, en présentiel et en supports de formation

Résultat : augmentation des ventes dès la 1ère semaine, augmentation de la visibilité sur le projet

Mission à Paris 11 | 2016

Client : projet familial

Objectif : création et gestion d'un SCI, constitution d'un patrimoine immobilier avec achat et location de biens, formalités administratives, création de l'identité visuelle, gestion d'une location de bien

Résultat : projet suspendu au bout de six mois à cause du changement d'avis du deuxième actionnaire

Mission à Paris | 2013 - 2014 | Société de communication NRN

Clients : entreprises privées dans le bien être et les cosmétiques esthétiques

Objectifs : gestion de réseaux sociaux, gestion des campagnes en ligne pour divers clients

Résultats : augmentation de 50% du trafic et des abonnés, augmentation des prospects avec un taux de conversion de 60%

Mission à Paris 14ème | 2009 - 2013 | "Instant Magic"

Cliente : entreprise personnelle d'une structure dans le secteur de la beauté et du bien être

Objectifs : chef de projet et gérante, pilotage 360, stratégie marketing, veille concurrentielle, politique commerciale, management, pilotage des ventes, réseautage, administratif et comptabilité

Résultat : quatre années de gestion, vente en 2014

Mission à Paris | 2007 - 2009 | Spa Manager à Biarritz chez "Evidence"

Client : investisseur privé étranger

Objectifs : gestion administrative et des collaborateurs, management, rapports d'activité

Résultat : constitution d'une clientèle fidélisée et régulière

Mission à Paris 17ème | 2005 - 2006 | Centre minceur et esthétique Institut Salomé

Cliente : investisseuse privée

Objectifs : définition de la stratégie commerciale, fixation des objectifs commerciaux, animation des réunions, rapport d'activité à la direction

Résultats : augmentation du chiffre d'affaire de 30% les trois premiers mois

Mission à Gournay-sur-Marne | 2003 - 2004 | Technico-commerciale et praticienne chez "Algues-marines"

Cliente : privée

Objectifs : commerciale en BtoC, vente des forfaits thalasso et des produits cosmétiques esthétiques, praticienne des soins, gestion administrative et de la clientèle, participation au lancement.

Résultats : bon lancement avec constitution d'une clientèle fidèle et régulière.

Missions saisonnières courtes

- **Commerciale en BtoC** | "En Négos. Sylvana", Paris 18ème
- **Coach en image professionnelle** | Mission départementale en Seine et Marne (77000)
- **Gestionnaire des archives** | Hôpital Pitié Salpêtrière Paris 13
- **Gestionnaire administrative et de centre d'appel** | Paris 09
- **Agent administratif** | Sécurité Sociale, Bussy-St-Georges (77600)