



# DAPHNÉE COX

Alternance en commerce à partir de septembre 2025

Rythme : 3 jours en formation tous les 15 jours

À la recherche d'une alternance pour réaliser un Bachelor Responsable d'Activité Commerciale et Marketing au sein d'IGENSIA, je souhaite mobiliser mes compétences en management commercial et développement business.

## Contact



daphnee\_cox@icloud.com



+336 46 23 77 24



Chelles (77) - Permis B, véhiculée

## Formations

- **BTS Management Commerciale Opérationnel**  
2017 - 2019 - IGENSIA (Paris)
- **BAC STMG spécialité Mercatique**  
2017 - Domont (95)

## Langues

- Français : Langue maternelle
- Anglais : Bilingue
- Espagnol : compréhension orale

## Aptitudes informatiques

- Pack Office , G Suite
- Outils CRM : Zendesk, Bliss, Salesforce
- Gestion de contenu virtuel
- Création de process

## Centres d'intérêt

- Voyage : Malaisie, Guyane, New York, St Lucie, ...
- Aide caritative : maraude, récolte et dons
- Lecture : polar, thriller, essais
- Sport : gymnastique, athlétisme

## Expériences

### UBER (Green) - Commerciale en développement

Paris - 2023 / 2024

Uber

- **Développement** du programme et des partenaires pour accompagner les chauffeurs sur la transition vers les véhicules électriques
- **Prospection** et qualification de leads : gestion du portefeuille partenaire (50 calls/jour)
- **Négociation** et closing : conduite de l'ensemble du cycle de vente (+300 conversions)
- Suivi et fidélisation des leads (+1000 leads)
- **Analyse** du marché et veille concurrentielle
- Création et animation **d'évènements** : essais de véhicules, webinaires, conférences, salon automobile Uber (+500 guests)
- POC Paris du service Uber Green : management et formation des commerciaux

### UNE PIECE EN PLUS - Commerciale / Responsable adjointe de site

Île de France - 2020 / 2022

une pièce en plus

- Ouverture et développement d'un site de location de storage
- Analyse de **marché** : étudier la concurrence et détecter les opportunités
- Prospection et développement commercial
- Négociation et vente
- **Gestion** : onboardings, contrats (+20/mois) et relation client
- Maintien et mise en place des normes de qualité et sécurité
- Formation et **coaching** de l'équipe commerciale, analyse des KPIs et reporting

### RMN GP - Assistante manager (alternance)

Musée d'Orsay, Paris - 2018 / 2019

M  
O

- Gestion des commandes et gestion des stocks des points de vente du musée
- **Création** et organisation de stores éphémères pour des expositions temporaires (Picasso, Modèle Noir, Renoir,...)
- Merchandising et coordination des actions quotidiennes
- **Formation** des conseillers de ventes

### OKAÏDI - Assistante manager (alternance)

Châtelet les Halles, Paris - 2017 / 2018

O  
K  
A  
I  
D  
I

- Gestion planning d'équipe, stock et inventaire
- Chargée **recrutement** et formation du personnel
- Merchandising hebdomadaire et promotionnel
- **Contrôle** des performances de ventes et réalisation des objectifs
- Vente et encaissement

## Compétences

- |                                   |                               |                                      |
|-----------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| • Résilience et persévérance      | • Esprit d'initiative         | • Stratégie de fidélisation          |
| • Capacité d'adaptation           | • Orientée client             | • Gestion commerciale et négociation |
| • Analyse et reporting de données | • Collaboration interservices | • Rigueur et organisation            |