



## COMPETENCES

### • Commercial : Orientée challenge, résultats et satisfaction clients.

Réalisation d'objectifs commerciaux : développement du CA et des parts de marché par zone. Gestion des P&L pour une optimisation de la rentabilité par pays. Maîtrise des rouages de la distribution Sephora à l'international.

### • Management : Management et Leadership d'une équipe de 50 personnes dans toute l'Europe et le Moyen-Orient. Excellente culture internationale.

Recrutement et accompagnement des nouveaux commerciaux. Identification et accompagnement dans la montée en compétence des collaborateurs à fort potentiel.

### • Langues : Anglais courant - Italien intermédiaire - Serbe langue maternelle

### • Informatique: Pack office (PowerPoint, Word, Excel), AS 400, SAP

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

### NUDESTIX

Depuis Juin 2024

#### Field Key Account Manager

- Ouverture du marché français aux Galeries Lafayette Beauté (10 points de vente dans toute la France)
- Management d'une ambassadrice beauté dans le sud de la France
- Communiquer et négocier avec les Responsables beauté afin de mettre en place des plans d'activation visant à accroître la visibilité des produits et augmenter les ventes



Mai 2023 à Juin 2024

#### Human Ressources Consultant

- Prospector et développer un portefeuille de clients
- Rechercher des candidats appropriés, mener des entretiens et placer les meilleurs candidats
- Aider les clients dans leur politique RH afin d'accroître leur visibilité sur les réseaux sociaux.

### Charlotte Tilbury

Octobre 2022 à Mai 2023  
(CDD remplacement congé maternité)

#### Field Training Manager France

- Encadrer et former notre équipe terrain sur les produits et les techniques de vente - (40 membres dans tout le pays)
- Contribuer à l'évolution et à l'optimisation des formations
- Organiser et animer des formations et des séminaires (équipe et 3 détaillants différents)



2020 - 2022

#### Consultante en développement commercial et recrutement

- Missions d'internationalisation d'entreprises catalanes sur le marché français
- Recrutement et recherche de distributeurs dans les secteurs des cosmétiques, de l'industrie électrique et du marché des jouets



2018 - 2019

#### Regional Sales Manager Europe

- ♦ Intégration, Recrutement et Formation de la force de vente Europe (France, Espagne, Portugal, Suisse)
- ♦ Construire et maintenir d'excellentes relations avec notre distributeur exclusif
- ♦ Mise en oeuvre des moyens nécessaires à un maintien de la croissance des ventes en lien avec la stratégie commerciale de la marque
- ♦ Management d'une équipe de 3 personnes en direct et 17 au total



2017 - 2018

#### District Sales Manager Concessions

- ♦ Intégration, Recrutement et Formation des nouveaux merchandisers sur Paris IDF
- ♦ Construire et maintenir d'excellentes relations avec les partenaires (Toys'R'Us, Galeries Lafayette, BHV)
- ♦ Analyse des données de chiffre d'affaires hebdomadaire et mensuels et mise en oeuvre de plans d'actions par concession
- ♦ Management d'une équipe de 4 personnes en direct et recrutement de 3 personnes supplémentaires



2015 - 2016

#### Project Manager EMEA - Septembre 2016 à fin décembre 2016

#### Responsable des projets EMEA

- ♦ Organisation de podiums et événements spéciaux
- ♦ Analyse des ventes mensuelles EMEA et reporting au comité de direction

### Commercial Field Manager EMEA - Septembre 2015 à mars 2016

- ♦ Recrutement et formation des responsables commerciaux des pays EMEA
- ♦ Management de 50 personnes dont 12 en direct établis dans 15 pays
- ♦ Analyse des ventes et participation à la définition de stratégie pour un maintien de la croissance des ventes de chaque pays
- ♦ Construction de relations de confiance et durables avec les distributeurs



2007 - 2015

### Area Manager (Grèce, Roumanie & Balkans, République Tchèque, Pays-Bas et Scandinavie) - Janvier 2013 à Septembre 2015

- ♦ Analyse des parts de marché et force de proposition sur les plans d'actions à mettre en oeuvre pour augmenter les parts de marché chez Sephora
- ♦ Gestion des P&L pour une optimisation de la rentabilité par pays
- ♦ Recrutement, formation et développement de la force de vente terrain
- ♦ Mise en oeuvre des moyens nécessaires à un maintien de la croissance des ventes en lien avec la stratégie commerciale de la marque
- ♦ Représentation de la marque lors des rendez vous chez le distributeur en soutien des forces de ventes
- ♦ Déploiement de challenges pour les forces de vente afin d'accroître leur motivation

### Mission Area Manager Rest of Europe (remplacement de congé maternité - Juillet 2012 à Décembre 2012)

- ♦ Management d'une équipe de 20 personnes dans 9 pays (Scandinavie, Pologne, Portugal, Grèce, Roumanie et Balkans et République Tchèque)
- ♦ Contact privilégié des acheteuses Sephora de chaque pays dans le but d'augmenter les ventes et gagner des parts de marché

### Coordinatrice Commerciale Europe - Janvier 2010 à Janvier 2013

- ♦ Suivi des indicateurs commerciaux des forces de vente Europe (hors France - ventes, magasins formés, animations, parts de marché des best sellers)
- ♦ Interlocuteur privilégié entre le Directeur des ventes Europe et les Responsables de Zone Europe
- ♦ Réalisation de reporting mensuel du département Europe pour le comité de direction de la société (analyse des marchés, performances, ventes, évolution etc...)

### Coordinatrice planifications et prévisions - Novembre 2007 à Janvier 2010

- ♦ Coordination des offres spéciales (respect des délais fournisseurs, plannings de production)
- ♦ Suivi du système de prévisions (analyses des ventes)
- ♦ Suivi de la base articles des produits (création des références, composants etc)

### Chargée de clientèle export - Janvier 2007 à Novembre 2007 (remplacement)

- ♦ Gestion du portefeuille client (prise de commande, expédition, facturation)
- ♦ Suivi des paiements et encours en coordination avec le service comptable
- ♦ Relation et information clients
- ♦ Organisation de l'envoi des échantillons selon le plan marketing
- ♦ Elaboration de rapports mensuels sur le suivi des lancements des produits à l'attention de la direction

---

### LA HALLE AUX CHAUSSURES (Groupe VIVARTE)

Jun 2005 - Juillet 2006

Assistante Chef de Produits

---

### MITSUBISHI FRANCE - Société de négoce

Septembre 2003 - Février 2004

Attachée commerciale export (département textile)

---

### DEBEAUX TRANSIT (Mandataire de transport)

Septembre 1999 - Juin 2001

Employée de transit maritime zone Asie (contrat de qualification)

---

### FORMATION INITIALE

2004 : Maîtrise de Sciences et Techniques en Commerce International à l'Institut d'Etudes Européennes (Paris VIII)

2001 : BTS en Commerce International en alternance à ISIFA

2000 : Baccalauréat Economique et social