

CHEFFE DE PROJETS COMMERCIAUX DIRECTRICE COMMERCIALE



SANDRINE BRENIERE

INFORMATIONS

Tél. : 06 30 56 81 62
sbreniere@yahoo.fr

www.linkedin.com/in/sandrine-breniere-

Permis B - véhiculée

APTITUDES – A PROPOS DE MOI

Dynamique et positive

A l'écoute et disponible

Sens du service

Rigueur et précision

Autonome, **organisée**, avec le sens des priorités

Esprit d'équipe, solutionnante

Capacité d'adaptation

Anglais bilingue

Allemand

OUTILS

Pack Office

Salesforce, CRM, ERP

Réseaux sociaux, Teams

IA (Perplexity, ChatGpt, Gemini)

Magento, Cegid

Quadra Compta

CENTRES D'INTERETS

Marche nordique

(coach formée par Arja Jalkanen-Meyer),

Yoga

Lecture en anglais, Mangas

Cinéma en VO

Entreprenariat, Statut VDI

"Chevronnée de la vente et du management, j'augmente la croissance des entreprises grâce à mon expertise en développement commercial, gestion d'équipe et maximisation des résultats. Ensemble, explorons une conquête de marchés dynamique et florissante !

COMPETENCES CLES

- **Gestion de portefeuilles** : Développer et fidéliser les clients
- **Management d'équipe** : Recruter, former et faire grandir les équipes ; accompagner, encadrer et motiver la force de vente
- **Stratégie commerciale** : Analyser le marché, définir des objectifs, personnels et d'équipe, pour accroître le CA.
- **Analyse et Reporting** : Mesurer les résultats, préconiser des améliorations
- **Négociation** : gérer les contrats et s'adapter aux évolutions du marché
- **Pilotage** : coordonner et faire avancer les projets

EXPERIENCES

DIRECTRICE COMMERCIALE SENIOR | BURO Club Paris et Levallois | 1991 - 2017

- Gérer commercialement 2 centres d'affaires (3400 m², 100 bureaux)
- Manager une équipe de 14 personnes sur 2 sites, gérer les prestataires
- Recruter, former et évaluer les équipes commerciales
- Prospector, négocier et fidéliser un portefeuille clients (1/3 étrangers)
- Analyser les KPI et optimiser les performances commerciales

ADJOINTE DE BOUTIQUE / CONSEILLERE DE VENTE | TAG Heuer - LVMH | 2020-21

- Briefer l'équipe, former et coordonner les activités de vente
- Établir les rapports de ventes de pièces horlogères de luxe

TEAM LEADER SALES EN MONTRES ET JOAILLERIE | DFS France (La Samaritaine) | 2021 - 2022

- Manager une équipe de 10 personnes dans le secteur du luxe
- Optimiser les performances de vente et le service client

RETAIL & PARTNERSHIP SENIOR COORDINATOR | Value Retail (La Vallée Village – Bicester Collection) | 2022 - 2024

- Analyser les KPI des boutiques et la performance de l'équipe Retail et Visual Merchandising (17 personnes) sur le terrain
- Élaborer les rapports financiers et assurer la communication interservices et pour la Direction
- Organiser et coordonner les activités de l'équipe Partnership
- Former à l'accueil VIP des clients étrangers et des prestataires
- Soutenir l'équipe Marchés Internationaux et Partenariats (10 personnes)
- Planifier et coordonner les activités avec les groupes internationaux
- Établir des rapports statistiques et assister la direction

FORMATIONS

- 2020-2021 : Certifications "**Manager Animateur**" (Major de promotion) et "**Responsable de secteur**" - EMASUP x Institut des Métiers d'Excellence LVMH
- 2014 : Formation "360° et coaching personnel" - **Méthode GTD** de David Allen
- 2006-2008 : Formation "**Manager au quotidien, Manager de terrain**"
- 1991 : **DESS Marketing** - Groupe INSEEC (Sup' de Pub)
- 1990 : **Maîtrise de Sciences et Techniques** de Gestion d'Entreprise Anglais / Allemand