

Elisabeth de Kerautem

192 rue Victor Thouron,

83000 Toulon

06 61 63 43 08

e.de-kerautem@laposte.net

<http://elisabeth83.blog.pacajob.fr>

DELEGUEE REGIONALE
Région PACA



DOMAINES DE COMPETENCES

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL :

accroître le chiffre d'affaire et la marge de mon secteur

- cibler et prospecter
- suivre et conseiller un portefeuille de clients
- mettre en place des outils de fidélisation
- négocier des contrats
- faire appliquer des accords sur le lieu de vente
- former les équipes de vente
- créer des outils de suivi de la performance

MARKETING OPERATIONNEL :

mettre en place des actions pour atteindre les objectifs

- analyser le marché pour optimiser mes gammes
- superviser le lancement de nouveaux produits
- sourcing et négociation des conditions de partenariat
- rédiger et mettre en forme les argumentaires
- créer des outils d'aide à la vente : merchandising, PLV
- négocier la mise en place d'opérations trade-marketing
- concevoir la stratégie et les outils de communication

GESTION DE PROJET :

coordonner des équipes transversales

- choisir et mener à terme une stratégie
- manager et organiser des équipes
- préparer et animer des réunions et formations
- respecter un planning et un budget

GESTION ADMINISTRATIVE :

garantir un bon fonctionnement général

- assumer l'administration des ventes et des commandes
- gérer un budget, des en-cours, une comptabilité
- organiser ses dossiers, faire des comptes-rendus
- mettre en place des tableaux de bord

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

CHEF DE MARCHE RESEAU DE PROXIMITE, BCS, Tarascon (13)

janv à sept 2010

- Mettre en place des plans d'action pour développer CA et marge sur le réseau
- Optimiser l'offre produits à destination des clients du réseau de proximité

INSIDE MARKETING & SALES, NATIONAL BRONZE & METALS, Toulon (83)

mars 2008 à sept 2009

- Démarches administratives et commerciales liées à la création européenne de la filiale de ce groupe américain
- Prospecter, développer les ventes et le CA, assurer l'administration des ventes

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT RESEAU, GRANDS MOULINS DE PARIS, RP (75, 78, 92, 95)

fev 2005 à sept 2008

- Développer quantitativement le réseau par le recrutement de nouveaux adhérents
- Développer qualitativement le réseau par des conseils adaptés et un merchandising personnalisé

CHEF DE PRODUITS ACHETEUSE, DELICES DE LA TOUR, Le Pecq (78)

fev 2002 à fev 2005

- Développer le CA et les marges de mes gammes de produits
- Challenger les fournisseurs et négocier des partenariats commerciaux

COMMERCIALE, LESIEUR, Bretagne (35, 22, 29, 56)

janv à sept 2010

- Développer le CA et la DN chez les clients GMS en faisant appliquer les accords négociés
- Conseiller en merchandising et implanter les linéaires

EXPERIENCE EXTRAPROFESSIONNELLE

2002 à 2008 : membre du **conseil d'administration** de l'association Oya Kephale : association musicale loi 1901, dont le but est d'organiser plusieurs concerts et opéras-bouffe par an, au profit d'associations caritatives (www.oyakephale.com).

- Responsable communication et partenariats
- Présidente
- Trésorière

1994 à 1998 : responsable de groupes d'enfants dans le cadre du **scoutisme** (organisation de camps d'été, formalités légales et administratives, gestion du budget)

FORMATION / LANGUES / INFORMATIQUE

1999 : **ESSCA** (Ecole Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers)

Anglais courant, **Allemand** courant.

Maîtrise de WORD, EXCEL et POWERPOINT

EN SAVOIR PLUS...

J'aurai 34 ans le 18 mars 2011.

J'ai mon permis B et un véhicule.

Je suis musicienne : chant, piano, guitare.

J'aime les sports d'eaux vives et le ski.