



** **

Yport (76111)

*****.*****@*****.*****

Commerciale - Immobilier, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

août 2014 /

Congé parental

- * Mise en location de 5 biens (achat et sous location - réaménagement des biens - gestion des travaux)
- * Pilotage en Revenus Management
- * Gestion de la communication voyageurs

août 2013 / mai 2014

agent commerciale

Congo Kinshasa

juin 2010 / avr. 2013

Consultante en formations

DALE CARNEGIE TRAINING - Organisme de formation Management et Communication / Paris

- * Mise en place de méthodologies administratives et commerciales,
- * Mise en place de process d' accueil des nouveaux arrivants , de la conception à l'application,
- * Participation aux réunions de stratégies commerciales et organisationnelle de la franchise,
- * Relation avec les OPCA,
- * Réalisations d'audits et diagnostics individuels et collectifs suivi de ventes,
- * Préconisation de solutions entreprises auprès des DRH et responsables formations.
- * Rédaction de solutions clients, soutenances d'offres

avr. 2005 / nov. 2009

Déléguée pharmaceutique, médicale et hospitalière

LABORATOIRES ABBOTT - Division diabète / Région Sud Est

Gestion d'un portefeuille de plus de 400 pharmacies et conjointement 300 prescripteurs

- * Performances
- * Prise de marché sur un secteur hyper-concurrentiel dans l'industrie pharmaceutique
- * Gestion d'un portefeuille de plus de 400 pharmacies et conjointement 300 prescripteurs en autonomie
- * Meilleure évolution des ventes de lecteurs de glycémie
- * Meilleure évolution des ventes de bandelettes de glycémie
- * Challenge relevé des plus nombreuses formations officielles réalisées
- * Top Performer Club : 3ème sur une force de vente de 150 délégués.
- * Analyse secteur
- * Utilisation des données chiffrées d'un secteur
- * Calculs du potentiel secteur
- * Finaliser un plan d'action
- * Actes de ventes, prospection et suivi des commandes
- * Lancement de produits
- * Préparation des entretiens, proposition des tarifs et conclusion des actes de vente
- * Développement et suivi du portefeuille clients pharmacie, et hospitalier
- * Négociation et suivi de marchés annuels
- * Fidélisation des leaders d'opinion
- * Techniques pédagogiques, formations, fidélisation clientèle

* Formation de ventes et formations produits auprès des équipes officinales en situation de travail
* Formation terrain auprès des nouveaux délégués
* Fidélisation des leaders d'opinion hospitaliers en diabétologie
* Formation scientifiques auprès des chefs de service, des médecins et des infirmières
* Mise en place des process d'accueil des nouveaux arrivants, de la conception à l'application,

* Prise de parole en public

* Présentations scientifiques et techniques des produits auprès d'un public de scientifiques

* Animation de staff à l'hôpital (produits, environnement médical)

* Répondre aux appels d'offre hospitaliers

* Définir l'offre de produits et de services

* Tests techniques auprès des services utilisateurs

* Négociation des tarifs et des volumes auprès des financiers des hôpitaux

* Collaboration avec les services techniques, administratifs et SAV

janv. 2004 / déc. 2005 **Déléguée Pharmaceutique**
Nepenthès - Région Sud Est

janv. 2004 / **Déléguée Dentaire**
IDMS Novadent - Région Sud Est

janv. 1997 / déc. 2003 **Agent Commercial Voyageur**
SNCF - Toulon

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2022 **Formation en sous location professionnelle**

/ juin 2021 **Formation en Home Organizing**

/ juin 2004 **Formation de Technicien Commercial de la Santé**
GEMS, Toulon

/ juin 1995 **BTS Tourisme option Communication - BAC+2**
Tunon, Nantes

/ juin 1993 **Baccalauréat F8 (Paramédical) - BAC**
Reims

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel
Français

CENTRES D'INTERETS

Home Organizing, Voyages réguliers en France mais aussi à l'étranger