

ELSA PETIT

Formatrice, Visuel Merchandiser, Manager (Directrice de magasin)



Monter un projet pédagogique, organiser, budgéter, animer et organiser une réunion, rédiger une synthèse, accompagner et encadrer, mettre en place un suivi, convier les participants.

Communiquer, manager, contrôler et faire un reporting, réaliser des projets de visuel et de merchandising, étudier un chiffre d'affaires et des indices de vente, mettre en place des actions d'optimisation de la vente, implanter et agencer des magasins, accueillir et intégrer des nouveaux collègues.

Prendre en compte les objectifs de la direction, relever et analyser les paramètres de façon suivie et quotidienne, gérer les charges, étudier les moyens, animer, motiver, accompagner et encadrer, étudier la démarque interne et externe, créer et gérer des plannings en accord avec la législation en vigueur, procéder aux entretiens et aux recrutements, fidéliser la clientèle.

CONTACT

0689918485

elsanicolaspetit@gmail.com

3, rue de la Tour
21120 GEMEAUX



[latelier2lc](http://latelier2lc.com) / [blog: atelier2lc.over-blog.com](http://blog:atelier2lc.over-blog.com)

Mariée, 2 enfants

FORMATION INITIALE

Niveau Deug2 Histoire de l'Art et de l'Archéologie -
Université de Bourgogne- 2000

Capacité en droit niveau 2ème année- Université de
Bourgogne- 1999

Baccalauréat Littéraire option Allemand renforcé- Lycée
Montchapet Dijon- 1998

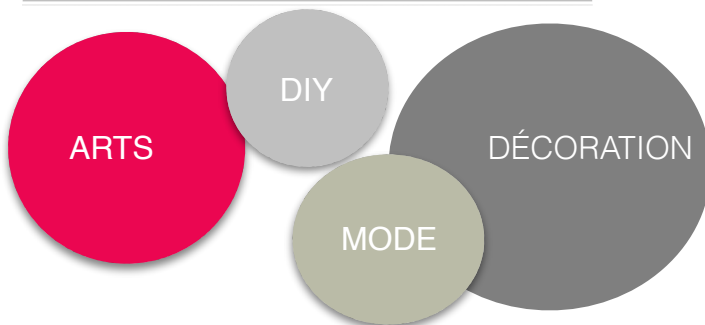
FORMATION CONTINUE

BTS Management des Unités Commerciales - DAVA
Dijon - 2011

Formation: « Animer une formation » - service formation
interne PROMOD - Paris 2007

Formation: « Acquérir les bases du management » -
CEGOS - Boulogne Billancourt 2003

INTERÊTS



DIVERS

Utilisation des systèmes d'exploitation Windows et Mac
Permis B, véhicule

EXPERIENCES

DÉLÉGUÉE COMMERCIALE - NFB FINANCE - 2012 À 2017

Spécialisation en rachat de crédits. Démarchage auprès des agences bancaires et des apporteurs potentiels d'affaires (courtiers, professionnels de l'habitat...), animation et fidélisation de mon réseau sur le dép.21. Suivi des dossiers clients de la phase de montage jusqu'à la finalisation.

RESPONSABLE VISUEL MARCHANDISER - PROMOD SIÈGE / SECTEUR PARIS GRAND EST- 2005 À 2009

Responsable et garante du bon respect de l'identité visuelle d'un secteur composé de 63 magasins. Formation en vitrine et merchandising des responsables régionaux et des équipes magasin, mais aussi des indépendants. Accompagnement dans leur travail quotidien en vue d'atteindre les objectifs fixés par le siège. Réalisation des préconisations vitrines, des tables de regroupement produits ainsi que des mises en avant adaptées (période, stocks, tendance) pour une application en magasin. Préparation et organisation de implantations pour les futures ouvertures ou les rénovations des points de vente.

RESPONSABLE BOUTIQUE PROMOD - ANNECY - 2001 À 2004

Management d'une équipe de 6 à 8 personnes. Réalisation des objectifs CA société. Augmentation du chiffre d'affaire annuel d'environ 30% sur la période. Gestion de la masse salariale

CONSEILLÈRE DE MODE - PROMOD - 2000 À 2001

Vente, conseil et tenue du magasin.

