

CONTACT

02/05/1988
159 route de Chaumette
07210 Alissas
06 01 31 30 96
Marion_courbis@hotmail.com

Marion Courbis

Développement des ventes



ETUDES

2011 : Idrac Nice - Master Marketing et Gestion des entreprises (option import/export)
2008 : IUT Cannes - DUT Techniques de commercialisation (option tourisme)
2006 - Centre international de Valbonne - Baccalauréat de sciences économiques option internationale espagnole

LANGUES

Anglais niveau C1-

Espagnol niveau C1

INFORMATIQUE

Excel : fonctions intermédiaires (TCD, Recherche-V ...)
ERP (Oracle, Navision)
CRM (Hubspot, CRM dynamics)
Autres : G8, Distrisoft, sharepoint, Drive

CENTRES D'INTERET

Sports : VTT, route, gravel, ski, trail, randonnées, crossfit
Musique : piano
Voyages et aventures

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Octobre 2020 à aujourd'hui - PON BIKE PERFORMANCE - Commerciale sédentaire et administration des ventes Privas

Gestion complète des ventes, de la commande à la livraison, assurant la conformité des conditions contractuelles pour les marques **Santa Cruz, Cervélo et Reserve Wheels**.

- Création et développement du service administration des ventes de l'entité française depuis sa création en 2020 en collaboration avec le siège Europe basé en Allemagne
- Télévente, communication avec les revendeurs sur les disponibilités
- Gestion et partage des allocations françaises et mises en place d'outils d'aide à la vente pour les commerciaux (bons de commande, tableaux de suivi)
- Envoi et retours de vélos, roues et pièces, suivi de livraison jusqu'à la facturation en prenant en compte les encours des clients
- Création de comptes clients dans l'ERP (Oracle), mise à jour du CRM (Hubspot)
- Suivi et analyse du chiffre d'affaires par client et établissements de rapports commerciaux (Excel)

Janvier 2020 à Octobre 2020 - CULTURE VELO SOYONS - Vendeuse

Mars 2017 à Octobre 2019 - UNILEVER - Responsable de secteur RHF

Drôme, Ardèche, Vaucluse

Animation d'un réseau de distributeurs Relais d'Or Miko (2 dépôts) pour les marques de glace Carte D'Or, Magnum, Ben & Jerry's, Grom.

- Créer, faire appliquer et suivre les challenges commerciaux en collaboration avec les chefs des ventes distributeurs et la direction marketing
- Prospection, négociation et suivi de comptes clients majeurs et comptes clés (hôtellerie de plein air, restaurants, parc d'attraction, glaciers...)
- Formation de la force de vente et mise en place d'outils d'aide à la vente (accompagnement terrain, réunions commerciales, lancements des nouveautés)
- Participation et organisation de salons professionnels (Agecotel, Sirha, assises HPA, Sett...) et d'ateliers culinaires
- Personnalisation et habillage des points de ventes (plaques, panneaux, cartes desserts)

COMPETENCES CLES

Excellent relationnel
Orientée résultats
Autonome
Proactive et réactive
Travail d'équipe
Formation collaborateurs
Prise d'initiative
Appétence informatique

2014 à 2017 - BRIOCHE PASQUIER - Chef de secteur GMS Alpes Maritimes

- Gestion d'un parc de 150 magasins Carrefour, Leclerc, Auchan, Intermarché, système U et Casino
- Déploiement de la politique marketing en magasin (impulsions, temps fort, partenariats) et théâtralisation des opérations promotionnelles.
- Formation de nouveaux collaborateurs (produits/techniques de vente/enseigne)

2013 à 2014 - GÜ DESSERTS - Chef de secteur GMS / RHD Paris Est intramuros

- Pilotage et animation de 300 supermarchés et 20 RHD Compass
- Optimisation des accords nationaux et de la visibilité en magasin
- Rapports quotidiens des remontées terrain (veille concurrentielle, prix, actualité enseigne)

2012 à 2013 - ALTEA CONSEIL - Ingénieur d'affaires (V.I.E.) Bruxelles

- Recrutement et suivi des candidats
- Réponse aux appels d'offres

2008 à 2012 - COMSOFT - Ingénieur commercial sédentaire en alternance Sophia Antipolis

- Création et développement d'un portefeuille B to B de 5 à 5000 salariés
- Actions : prospection, participation à des salons, argumentation, rendez-vous, devis
- Résultats : objectifs commerciaux dépassés (chiffre d'affaires historique en 2011)