

Sarah Valette
98 rue Branville
14000 Caen
06 73 47 77 78
sarahvalette1@gmail.com
36 ans



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis novembre 2023 : Cheffe de secteur, Pepsico France, secteur caen (CDD)

Développement de la visibilité des marques sur 3 catégories : liquide, épicerie, frais, diffusion et optimisation de la gamme, du linéaire, de la politique d'animation et de promotion de l'entreprise. Gestion et optimisation des moyens mis à disposition pour assurer le développement des marques en SM, HM et Drive. Conseil et expertise auprès de mon portefeuille client 50 magasins. Gestion d'un budget, d'un promoteur (planning et formation) et de merchandiseur. Application de la méthode SIMAC pour la vente.
Résultats : atteinte des objectifs de DN obligatoire, innovation, PDL

Mai 2023 – Novembre 2023 : Cheffe de secteur / Barilla, Harrys, secteur Caen (CDD)

Développement de la visibilité des marques sur 3 catégories : frais, épicerie salée, épicerie salée. Développement du Chiffre d'affaires d'un parc de 60 magasins : HM/SM/Drive. Mise en place d'opération promotionnelle tract et hors tract. Conseil et recommandation l'assortiment et merchandising. Gestion du budget promoteur, gestion de BRL...
Résultats : atteinte des objectifs de DN obligatoire, innovation, PDL. Négociation de 12 réimplantations

Aout 2022– Mai 2023 : Déléguée Commerciale / Coiffidis, secteur Normandie

Visite des salons de coiffure, développement clients, prospection, négociation, prise de commande, présentation des nouveautés, suivie litige client, fidélisation et relation clientèle, pilotage de l'activité, analyse des chiffres, collaboration avec les ADV, comptables, logistique, marketing et magasins, accueil des clients lors des stages, remonté terrain, suivie du CA et DN...

Novembre 2021 – Mars 2022 : Bilan de compétences avec Trajectoire conseil, Caen

Juillet 2020 – Octobre 2021 : Business Developer BtoB / CITIBIKE, Caen

Création du CITIBIKE PRO pour les professionnels, Accueil des professionnels et des entreprises au sein du magasin afin de présenter nos offres pros et faire les essais, ciblage et présentation des produits vélo ou cargo, élaboration des Devis, gestion des animations et des partenariats avec les entreprises, relation événementiels (partenariats avec le Caen Volley), gestion des commandes et réassort magasin, responsable rayon textile.
Résultats : 17 contrats décrochés, 100Keuros de CA, 8 devis en attentes, 25 prospects, +2% sur le CA rayon textile

Janvier – Juillet 2020 : Consultante en recrutement / Domino Consulting, Caen

Responsable de l'ouverture de l'agence de Caen, création du marché à Caen et la région 14,50, prospection pour trouver des contrats, négociation des contrats auprès des clients, entretiens candidats pour tout type de postes, entretiens clients / suivie clients et intégration candidats. Gestion de 3 personnes.
Résultats : 20 contrats décrochés, 16 candidats recrutés, 2 entreprises en exclusivités.

Avril – Octobre 2018: Business Developer BtoB / Nespresso, Paris 12e

Gestion portefeuille de 250 clients et 800K de CA prospection téléphonique et physique, coordination entre les différents services (marketing, SAV, communication) et l'équipe (aide aux organisations des réunions), Organisation des événements dans les entreprises (petits déjeuner, animations sur la RSE...), Gestion Relationnel et suivie clientèle, gestion des priorités, Réalisation des Business plan et reporting.
Cible clients varié : PME, TPE, Start up, grande filiales (INSEP, Natixis, SNCF, Ratp, crédit agricole...)
Résultats : +2 % du CA, 1^{ère} moitié de France, +25 clients, création partenariats entre Nespresso et Insep,

2011 - 2017 : Commerciale BtoB Coiffure / L'Oréal Professionnel, Normandie/ Bretagne

Gestion portefeuille de 80 clients et 950K de CA, Prospection, fidélisation clientèle, formation des clients sur les nouveaux produits, merchandising dans les salons, organisation des événements et des formations en salon de coiffure ou en hôtel, mise en place des plans d'animations et business plan, optimisation des déplacements sur le secteur, Analyse des chiffres et du potentiel client...
Résultats : +2 % chaque année, + 10 clients chaque année, 30 animations par an en salon, 15 formations par an

FORMATIONS

2011-2013 : MBA marketing et management, Alternance, Pôle ESG Paris

2009-2011 : Bachelor Marketing Gestion, Alternance, Groupe Fim, Saint Lô

2007-2009 : BTS esthétique-cosmétique, École Catherine Lorène Rouen

2006-2007 : Préparation des Concours de Kinésithérapeute, CNED

2005-2006 : Première année de médecine, Université de Caen

Informatique : CRM, pack office, Drive, Gmail, Agenda, statigest Langue : Anglais, niveau scolaire

CENTRES D'INTERET / LOISIRS

- Triathlon longue distance et course à pied en compétition / Voyages sportifs et culturels en autonomie
- Encadrement de l'école de triathlon du Caen triathlon / Membre du bureau du Caen triathlon
- Bénévolats au sein d'associations sportives pour l'organisation des événements