

2 ANS D'EXPERIENCE EN **RELATION CLIENT**  
2 ANS D'EXPERIENCE EN **GESTION RH**

DISPONIBLE DÈS SEPTEMBRE 2024 - CDI/CDD



## COORDONNÉES

Emma **PERYAGH**

Tel: 07.82.25.02.86

emmaperyagh@hotmail.fr

Draveil - Essonne (91)

Permis B (Véhiculé)

**Emma PERYAGH**

## QUALITÉS

- Esprit d'équipe
- Capacité d'adaptation
- Sens des priorités
- Capacité à travailler sous pression
- Gestion administrative/RH
- Autonomie et prise d'initiative

## LOGICIELS

- Pack Office: Word / Excel / PPT
- Sales Force
- Canva
- Outil RH: LUCCA

## LANGUES

- Anglais: Intermédiaire

## FORMATIONS

2022 - 2024

**Master Business Développement**

PPA Business School - Paris  
14eme

2019 - 2022

**Bachelor Management Commercial**

PPA Business School - Paris  
14eme

2018

**Bac Economique et Social**

Lycée Saint Charles -  
Essonne

## EXPERIENCES

**Réseau GES | Octobre 2019 - Septembre 2024**

**Responsable Coordination - Aout 2022 à Septembre 2024**

- **Gestion RH du service** : congés (outils: LUCCA), primes, maladie, rupture.
- **Gestion administrative des recrutements** (organisation et participation aux entretiens, reporting au service contrat / paie, commande de matériel, gestion des accès aux outils internes, mise à jour des organigrammes)
- Création et Optimisation des **process internes** (planning, suivi de l'activité, arrivée / départ, plan de formation, simulateur de données)
- Management et formations des équipes commerciales (**70 alternants + 7 managers**)
- Organisation de prospection terrain
- **Gestion du staff** en collaboration avec le service évènementiel (programmation de commerciaux, réajustement selon besoin)

**Manager Commerciale - Aout 2021 à Juillet 2022**

- Définition les **objectifs et suivi des performances** des commerciaux (**KPIs**: Action journalières, nombre d'offres de stage, taux de transformation des prospects en candidats, nombre de partenariats signés, nombre d'entreprises invitées aux évènements de recrutement)
- **Reporting mensuel** de l'activité à la direction commercial (taux de transformation/école, nombre d'étudiants placé en entreprise)

**Business Developer BtoB/BtoC - Octobre 2019 à Juillet 2021**

- **Ciblage et Prospection téléphonique** (BtoB & BtoC) et terrain (BtoB)
- **Négociation** des contrats (niveau d'étude des étudiants, durée de contrat, reste à charge)
- Proposition et valorisation des étudiants auprès des entreprises
- Mise en place de **Partenariats** et Recrutements dédiés en BtoB
- **Fidélisation et relation client** BtoB

**Mango | Mars 2019 - Septembre 2019**

**Conseillère de Vente**

- Accueil du client, **analyse** de sa requête et apport de conseils
- Réalisation des ventes initiales (demande du client) et supplémentaires
- Participation à **l'inventaire** du magasin

## CENTRES D'INTERETS

- Activités sportives: Plongée sous marine / Danse Bollywood
- Activités culturelles: (Cinéma, Standup, Jeux de sociétés)