



MÉGANE MALLET

COORDONNÉES

- 📍 570 route du champ d'aviation, 20290, Borgo
- ☎️ 0609018917
- ✉️ megann4923@outlook.fr

COMPÉTENCES

- Gestion de projet
- Principes du marketing
- Communication écrite et orale
- Veille concurrentielle
- Techniques de négociation
- Autonomie
- PowerPoint
- Spécialiste du secteur management, développement, animation vente.
- Suivi des stocks
- Prise de décision
- Leadership

LANGUES

Anglais

Opérationnel

PROFIL PROFESSIONNEL

J'ai récemment achevé mon parcours en alternance en tant que Responsable de Développement Commercial. Mon expérience pratique m'a permis d'acquérir des compétences solides dans le domaine de la vente, notamment en matière de stratégie commerciale, grâce à divers stages et formations.

Doté d'une grande capacité d'adaptation, je suis reconnu pour ma proactivité et ma fiabilité dans l'exécution de mes missions. Mon parcours professionnel m'a permis de développer une expertise concrète dans la réalisation d'activités commerciales, et je suis prêt à mettre ces compétences au service de nouveaux défis professionnels."

PARCOURS PROFESSIONNEL

Alternance BTS MCO, 02/2020 - 07/2022

DAB Casino Biguglia - Biguglia - CDD

- c'est parfaitement calculer un CA, Panier moyen, taux d'évolution, marge, taux de marque etc...
- Installation d'une animation lors d'événements comme Noel afin de promouvoir les produits et les services de l'entreprise et de cultiver les relations avec des clients potentiels.
- Tenue d'une veille concurrentielle attentive afin de rester au courant des services et produits proposés par les autres acteurs du marché et de mettre en place des offres permettant à mon entreprise de se démarquer.
- Mise à jour périodique de la base de données clientèle afin de supprimer les clients ayant mis fin à leurs activités, de relancer des clients inactifs depuis un certain temps, lors d'une enquête de satisfaction.
- Forte autonomie grâce à la connaissance approfondie des procédures de l'entreprise.

Apprentie Vendeuse BAC COMMERCE, 09/2017 - 08/2019

Carrefour Market - Aubusson - CDD

- Installation et animation d'un stand commercial lors d'événements comme la dégustation d'un nouveaux produit et offre d'un échantillons de produit , afin de promouvoir les produits et les services de l'entreprise et de cultiver les relations avec des clients potentiels.
- Rangement des marchandises dans la surface de vente, aménagement des rayons selon les règles de merchandising, vérification de l'étiquetage.
- Participation aux inventaires des stocks et des produits en rayon, comptage des articles par référence, renseignement des fiches.

Apprentie Vendeuse CAP VENTE, 07/2016 - 07/2017

Le cheyenne - Aubusson - CDD

- Vente des produits dans l'ensemble du magasin.
- Participation aux inventaires des stocks et des produits en rayon, comptage des articles par référence, renseignement des fiches.
- Rangement des marchandises dans la surface de vente, aménagement des rayons selon les règles de merchandising, vérification de l'étiquetage.
- Accueil des clients, traitement des demandes de renseignements, accompagnement personnalisé de la clientèle.

Alternance Licence Responsable Développement , 09/2022 - 07/2023

DAB Casino Biguglia - Biguglia - Contrat d'apprentissage

- Analyse des habitudes et des tendances de consommation : comportements d'achat, produits phares.
- Animation de présentations orales devant la direction et les clients, gestion de la documentation technique.
- Veille professionnelle et stratégique, identification des opportunités de marché, suivi de la concurrence.
- Pilotage budgétaire des projets, suivi des dépenses et de la facturation, alimentation des tableaux de bord.
- Suivi des ventes et des résultats commerciaux pour adapter la stratégie et le plan d'actions.
- Management opérationnel d'une équipe de [Nombre] personnes, suivi des performances individuelles et collectives.
- Conduite de projets en mode agile, mise en place et analyse des KPI, production des rapports d'activité.

Responsable Zone Leaderpcie, 09/2023 - 01/2023

DAB Casino Biguglia - Biguglia - CDI

- Instauration d'un climat de travail positif et d'une bonne cohésion d'équipe.
- Établissement et maintien de relations privilégiées avec les clients pour comprendre leurs besoins et garantir leur satisfaction.
- Animation des réunions d'équipe : mise en place des projets, suivi d'activité.
- Gestion des situations d'urgence avec calme et sang-froid.
- Adaptabilité et efficacité dans l'apprentissage de nouveaux concepts.
- Exécution rapide et efficace des tâches assignées.
- Formulation de propositions d'amélioration en s'appuyant sur les retours du terrain.

FORMATION

BTS MCO : Management des unités commerciale opérationnel, 09/2020 - 06/2022

CFA HAUTE-CORSE - Borgo

BAC PRO COMMERCE : Commerce, 09/2019 - 07/2020

CFA HAUTE-CORSE - Furiani - Mention bien

BAC PRO COMMERCE : Commerce, 09/2017 - 07/2019

CFA GUÉRET - Guéret, 23

CAP VENTE : Vente, 07/2016 - 07/2017

CFA GUÉRET - Guéret, 23

Licence Responsable De Développement Commerciale : Droit, Finance, Management,réunion D'équipe, 09/2022 - 07/2023

CFA Huate-Corse - Borgo - Major De Promo 2023