

Sylvie FAVÉRAUX

"LES MARCHES DU SOLEIL"

B2 - 51 / 121 rue Benjamin Roger  
34200 SÈTE

+33 626 703 821

[sfaveraux@gmail.com](mailto:sfaveraux@gmail.com)



## OBJECTIFS

*Construire une relation solide avec les clients, basée sur la confiance, la disponibilité, et la cordialité.  
Évoluer dans un contexte où la conquête du marché repose sur une forte implication personnelle  
et sur une présence terrain efficace et structurée. Par mon efficacité, être un des piliers de votre succès.*

## COMPÉTENCES

- Négociation et suivi d'une vente
- Gestion portefeuille clients
- Plan de tournée / prospection
- Veille concurrentielle

## QUALITÉS

- Organisée - Esprit d'équipe et de conquête
- Aisance dans la relation client B&B
- Écoute - Empathie - Pugnacité - Rigueur
- Autonome - Savoir-être

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

**Janv. 2023**

**COMMERCIALE**

**Aujourd'hui**

**GLAMA INTERNATIONAL** – Siège Lamanon (13)

Secteur Sud-Centre : 34, 11, 66, 30, 12, 81, 15, 19, 23, 43, 46, 48, 63, 03, 07 en home office.

Cosmétique – Accessoires Cheveux – Peignes et Brosses – Hygiène

Lunettes loupes et solaires – Bijoux.

Typologie Clientèle : Discounters indépendants (Foir'Fouille, Marché aux Affaires, Centrakor...)

**C.A. Mensuel : 35 à 54 K€ / mois – Fidélisation, prospection, implantation, réassort**

**Déc. 2020**

**COMMERCIALE**

**Déc. 2021**

**CSP PARIS FASHION GROUP (WELL / LE BOURGET)**

Secteur Sud : 34, 30, 12, 81 en home office - Remplacement congés maternité.

Collections Automne/Hiver et Printemps/Été

Lingerie - Bonneterie - Chaussant - Chaussettes

Typologie Clientèle : GMS centralisés et indépendants (Leclerc, Intermarché, Système U...)

C.A. mensuel : 44K€ – Fidélisation, prospection, implantation, réassort

**2018 - 2020**

**TECHNICO-COMMERCIALE OPTIQUE – C.L.S.O.** (Comptoir de la Lunetterie du Sud-Ouest)

Secteur Sud-Est : 34, 30, 06, 98, 83, 04, 05, 73, 74, 69, 38, 07, 26, 84 en home office

Outils et fournitures atelier, montures, clips solaires, accessoires...

Distributeur exclusif de la marque « Centrostyle ».

Typologie Clientèle : Opticiens, centralisés et indépendants. Prospection, fidélisation

C.A. mensuel : 55K€

**2017**

**RESPONSABLE DE CLIENTELE – GROUPE EDITOR** (Aix-en-Provence)

Secteur Languedoc-Roussillon: 30, 34, 11, 66, 48 en home office

Carterie, Gifts et emballage cadeau. Home Office

Typologie Clientèle : Buralistes, Libraires, Carteries, FNAC, Cultura, La Chaise Longue....

Prospection, fidélisation, merchandising

C.A. mensuel: 36-40K€

**2014 - 2016**

**TECHNICO-COMMERCIALE - REPRO SERVICE** (Siège : Balma - Toulouse)

Secteur Languedoc-Roussillon : 30, 34, 11, 66, 15, 12, 48, 09 en home office.

Vente de machines et consommables (Industries Graphiques).

Typologie clientèle :

TPE, PME, PMI, Imprimeries numériques & offset, Reprographies, Collectivités, Universités, CHU, Mairies, C.G., SNCF...

Consommables :

Encres, plaques offset, blanchets, chimie, pelliculage,  
brochage, reliures...

C.A. mensuel - Entre 25 et 42K€

Matériel (Fournisseurs):

"Duplo", "Matrel", "Clémentz"...  
raineuses, pelliculeuses, massicots,  
système de brochage...

**2012 - 2014**    **COMMERCIALE (V.R.P. Exclusive) – COPRIM PLAN** (Siège : 06)  
Secteur Languedoc-Roussillon en home office.  
Vente d'espaces publicitaires en cycle court, format affiche : (1,20 x 1,80m)  
sur mobilier urbain "Clear Channel". 6 encarts/affiche (50 x 50 cm)  
Typologie clientèle : TPE-PME-PMI - Commerçants, Artisans. Prospection directe & téléphonique  
Objectif mini. : 4 et 6 encarts/semaines - Engagement du client : de 600 à 900€/an x 3 ans.

**2008 – 2011**    **COMMERCIALE-WEB. (Auto-entrepreneur) GRAINE DE WEB** – NIMES (30)  
Prospection - Commercialisation de sites web. Fabrication (ergonomie, xhtml, CSS...)  
Travail en collaboration avec un développeur: [www.stephane-bacquer.com](http://www.stephane-bacquer.com)  
Typologie clientèle : TPE – PME – PMI. Activité parallèle avec "Paru Vendu"

**1999 – 2010**    **GRAPHISTE – PARU VENDU** – NIMES (30)  
Création encarts publicitaires, mise en page du journal "PARU VENDU"  
Travail d'équipe en étroite collaboration avec l'Unité Commerciale.

**DE 1986 à 1998**

**MAQUETTISTE / GRAPHISTE**

Imprimeries, Studios de Création, Agences de Communication.

## **FORMATIONS**

**2010**

Formation d'Attachée Commerciale dans le cadre d'un C.S.P. (Congé de Sécurisation Professionnelle) à la CCI de NIMES (Gard) - Certification Professionnelle Bac+2

*Démarche de prospection, négociation et suivi d'une vente, conception d'un plan opérationnel, gestion d'un portefeuille client.*

**2007**

Formation de Webmaster dans le cadre d'un C.I.F. (Congé Individuel de Formation) Centre de Formations Image NIMES (Gard)  
Certification Professionnelle Bac+3

*XHTML / CSS – PHP 5 – Base de données MySQL - Flash – Action Script – JavaScript*

**1985**

BEP/CAP Compositeur-Typographe au Lycée F. Roosevelt – REIMS (51)