

Sylvie FAVÉRAUX

"LES MARCHES DU SOLEIL"

B2 - 51 / 121 rue Benjamin Roger
34200 SÈTE

+33 626 703 821

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

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)