

Dalanda Diallo

CONTACT

06 15 69 48 87

dalanda.d@outlook.fr

26 allée Edouard Manet
95 460 Ezanville

PROFIL

Jeune diplômée avec une expertise avérée en gestion de projet, je suis animée par la volonté d'apprendre et de relever de nouveaux défis.

Axée sur les résultats, je suis passionnée par la résolution de problèmes et déterminée à contribuer au succès des clients et de l'entreprise.

COMPÉTENCES

TECHNIQUES

- Pack Office 365
- ERP (Sage X3)
- Gestion de projet
- Capacité d'analyse et de synthèse

PERSONNELLES

- Créativité
- Aisance relationnelle
- Sens du travail en équipe

LINGUISTIQUES

- Anglais (B2)
- Espagnol (B2)

CENTRES D'INTERÊTS

- Art
- Lecture
- Voyages
- Bénévolat AFEV - Projet Tous Acteurs du Collège : Organisation et animation d'ateliers autour de l'orientation

DIPLÔMES ET FORMATIONS

Programme Grande Ecole - EM Strasbourg

Master 2 Marketing | 2020 - 2023

Universidad Anáhuac (Mexico City)

Master 1 Commerce international | 2021 - 2022

DUT Techniques de Commercialisation

IUT Cergy - Pontoise | 2018 - 2020

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Assistante cheffe de produit

Ateliers d'Art - RMN GP, Saint - Denis | Septembre 2022 - Septembre 2023 (en alternance)

- Développer des produits d'art et lancer des nouveautés
- Gérer les relations avec les fournisseurs et les demandes pour moulages en série et chalcographies
- Mettre en place des outils de suivi de ventes/stocks
- Analyser les résultats et mettre en place des plans d'action
- Accompagner le développement des sites e-commerce et vente
- Gérer des assortiments pour les expositions

Stratégie social média

Alsace Cyclo Tour, Strasbourg | Janvier - Mars 2023

- Élaboration de la politique éditoriale
- Création de supports et planification de contenu
- Evaluation de la performance à travers les KPI (utilisation Google Analytics, Facebook Analytics)

Conseillère de vente

Camaieu, Paris | Juin 2022 - Août 2022

- Accueillir et conseiller les clients
- Encaisser des paiements
- Développer le chiffre d'affaires de l'enseigne
- Fidéliser de la clientèle
- Optimiser la gestion du merchandising et de la PLV

Chargée de Prospection B2B

Usiduc, Strasbourg | Avril - Juin 2021

- Prospection commerciale B2B par téléphone et internet
- Création de base de données
- Gestion de projet

Stratégie de marketing digital

EM Strasbourg - projet universitaire | Janvier - Mai 2021

- Développement d'une stratégie de marketing digital pour une application mobile fictive
- Analyse tendances sur Google Trends, mise en place techniques SEO et SEA
- E-marketing opérationnel : création de supports de communication