

Compétences

Commerciales

- Etablir un plan de prospection, prospection téléphonique et physique
- Identifier les besoins et attentes des employeurs en matière de recrutement
- Développer, négocier et fidéliser le portefeuille client
- Etablir des prestations de mise à disposition des personnels intérimaires
- Effectuer le suivi des missions, des contrats, des dossiers clients

Ressources Humaines

- Gestion du recrutement
- Gestion administrative du personnel
- Veille juridique et sociale

Parcours Commercial

- 05/2010 -04/2012 **Développement commercial / recrutement / développement de formation** - MDC 17 SERVICES
Contractualiser les missions intérim auprès des collectivités, entreprises, commerces Charente-Maritime
- 11/2008 -05/2010 **Auto-entrepreneur**« HOME STAGING » Ile de Ré
Création des statuts de l'auto-entreprise-prospection particuliers/ étude du marché/ concurrence
- 10/2007 -10/2008 **Commerciale B to B** RHEA MARKETING – Vente espaces publicitaires. Charente-Maritime/CDA/LR
- 1996 – 2003 **Commerciale B to B** EDITION IMP–Création et développement de guides touristiques. Ile de Ré
Responsable de magasin ACT II – Prêt-à-porter féminin. Ile de Ré
Commerciale - Assistance commerciale -Responsable de magasins - Antilles Françaises 4 ans
- 1992 – 1996 **Responsable commerciale B to B - management**-HUIT DIFFUSION - Lingerie Grands magasins / FELINO
PAP féminin moitié de la France sud
Encadrement d'une équipe de 17 personnes, Détermination des objectifs, évaluation et motivation
- 1988 - 1992 **Commerciale** BELIN / HEUDEBERT – Grande distribution région centre

Parcours Ressources Humaines

- 2014 **Assistante en Ressources Humaines** 2 mois - Société SYSTEL Aytré
- 2013 **Chargée de Gestion des Ressources Humaines** 2 mois - Grand Port Maritime de La Rochelle
Recrutement – Fiche de poste – Contrat de travail – Administration du personnel ...
- 10/2003 - 10/2007 **Chargée de l'administration et recrutement** – RESEAU PRO MATERIAUX Gestion de 4 agences. Ile de Ré
Gestion administrative du personnel - Organisation des recrutements – Relations fournisseurs –Gestion des impayés

Formations

- 2012-2013 **Gestion des Ressources Humaines** Titre professionnel niveau III - CIPECMA Châtelailon-Plage 17
- 1986-1988 **DUT Techniques de Commercialisation** IUT de Limoges 87