

*Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.*

## Directrice de développement

Autre - Sénior

b1320 Tourinnes la grosse

Brabant Wallon

Belgique

Mon but personnel s'oriente vers un poste à responsabilité au travers duquel mon expérience, ma capacité analytique et ma faculté d'adaptation seront les points essentiels permettant de concrétiser et développer les objectifs de l'entreprise. Les formations et diverses expériences que j'ai pu parcourir ont forgé une large palette de possibilités professionnelles. Principalement ouverte à de nouvelles expériences, je me réjouis de pouvoir contribuer à la bonne évolution de votre entreprise.

## Expérience professionnelle

---

Décembre 2003

Décembre 2004

### **Directrice d'une concession automobile**

Mission : Responsabilité générale quant au lancement d'une nouvelle concession dans le secteur automobile, mise en place du personnel ouvrier ( mécaniciens, carrossiers ) et du personnel employé ( vendeurs, magasiniers, administratifs ).

Moyens : Epaulée par la centrale Renault Belgique, j'ai pu organiser le lancement et l'ouverture de cette nouvelle concession.

L'organisation a été possible dans le recrutement de personnel adapté.

Les moyens financiers et humains concernant le marketing ont pu être mis en place grâce à une profonde investigation.

Bilan : Le staff de 45 personnes a été complètement formé et intégré dans chacune des spécialités: carrosserie, mécanique, magasin, vente, administratif ainsi que la prise de contact et la négociation avec les différents fournisseurs.

La soirée d'ouverture a été un énorme succès prometteur d'une bonne évolution.

Ma mission s'arrêtant là, c'est avec une grande satisfaction que j'ai pu participer au lancement d'une concession qui maintenant encore continue sa croissance.

Janvier 1998

Novembre 2004

### **Commercial**

Mission : Responsable d'un secteur de Bruxelles au niveau des ventes uniquement en show-room sur base d'objectifs périodiques fixés par la direction, accueil et suivi clientèle et compte rendu journalier.

Moyens : Installée dans une concession à Bruxelles, mise à disposition de fichiers clients, animations régulières et WE "portes ouvertes" permettant la réalisation d'objectifs.

Bilan : Meilleurs résultats aussi bien en terme de rentabilité qu'en volume, dès la première année. Mutation après un an dans un centre "filiale", avec la même continuité dans les résultats, meilleure vendeuse.

Création d'un document de gestion concept sur base excel ,facilitant le calcul des résultats vente par vente, qui maintenant est utilisé par tout le réseau Renault Belgique.

Suite aux excellents résultats obtenus, mutation comme directrice de concession dans le Brabant Wallon.

Décembre 1993  
Juin 1997

### **Gestionnaire de restaurant**

Mission : Remettre un restaurant au bord de la faillite sur le chemin du succès, réorganiser complètement le thème ainsi que le personnel.

Moyens : Ayant eu "carte blanche", j'ai pu disposer de tous les moyens à ma disposition, avec un recrutement du personnel au travers de connaissances et d'aides locales, étude complète du marché, analyse comparative des commerces environnants et de la concurrence, planification du marketing local.

Bilan : Dès le sixième mois, augmentation de 300% du chiffre d'affaire par une investigation approfondie, organisation de soirée à thème, karaoké, groupes de musique, piano dansant pour la clientèle plus agée, augmentation des horaires d'ouverture.

Dégagement d'une marge nette de 36% du chiffre d'affaire due à une profonde rigueur de gestion. Affaire sortie du trou noir et en parfaite sérénité de fonctionnement.

Mai 1990  
Mai 1993

### **Gestionnaire de restaurant**

Mission : Relancer un restaurant fermé depuis 3 ans pour cause de faillite dans le sud de l'Espagne à Marbella.

Recrutement du personnel.

Recherche et négociation de fournisseurs.

Moyens : Publicitaires: sous forme de tracts.

Personnel: via les journaux locaux.

Batiment: Réaménagement complet avec travaux légers de finition.

Bilan : Investigation approfondie du secteur dans la région, mise en place d'une formule "buffet" dans lequel le client fait tout de façon autonome, incluant la cuisson de ses viandes sur le grill géant aidé par le personnel de salle. Remarquable début, au travers duquel le potentiel client est en croissance continue et aussi bien local que touristique.

Le chiffre d'affaire et les résultats nets permettent une évolution constante et saine de l'entreprise grâce à une gestion financière et du personnel rigoureuses.

Fin de mission ayant abouti sur la concrétisation et le dépassement des objectifs fixés.

## **Diplômes et formations**

---

Mai 2007  
Juin 2007

### **Couleur de soi**

Conseillère en image de soi permettant l'exploitation du métier en "Relooking".

Apprentissage de la bonne attitude à adopter, du maquillage, de la tenue adaptative promettant une mise en valeur des qualités de chacun.

Spécialisation : Conseillère en image de soi ( Relooking)

Janvier 2003  
Janvier 2004

### **Institution "SKAN"**

Formation en management en plusieurs modules axée sur la gestion de soi, du personnel et de la gestion globale d'une entreprise au niveau des stratégies et du développement.

Les points essentiels qui en sont ressortis me concernant étant dans la capacité analytique, les prises de décisions et la faculté à la résolution des conflits.

Spécialisation : Management d'entreprises

Janvier 1998  
Décembre 2003

### **Archetype consulting**

Formations sous forme de plusieurs modules répartis sur 5 années, axées principalement sur les méthodes de vente et ses évolutions.

Mes capacités de négociation ont mises à maintes reprises les formateurs en difficulté dans les exercices de situations "client/vendeur" Ce qui m'a valu plusieurs propositions pour devenir formatrice.

Spécialisation : Vente aux particuliers et aux entreprises

Juin 1991  
Décembre 1993

### **Centre de gestion en tourisme et hôtellerie de Madrid**

Formation en gestion analytique et comptable spécifique du secteur Horeca permettant de gérer de façon autonome et rigoureuse une entreprise tant en terme de gestion financière qu'en gestion humaine.

Spécialisation : Consultance en gestion horeca

# Compétences en informatique

---

## Logiciels

- Word
- Excel
- Powerpoint
- Internet
- Messagerie et agenda électroniques.

## Langages

Utilisation courante d'un ordinateur, que ce soit a des fins de recherche, de création ou tout simplement de traitement de textes.

# Maîtrise linguistique

---

## Français

Niveau oral : Maternelle  
Niveau écrit : Maternelle

## Espagnol

Niveau oral : Courant  
Niveau écrit : Moyen

## Anglais

Niveau oral : Moyen  
Niveau écrit : Notions

## Italien

Niveau oral : Notions  
Niveau écrit : Notions

## Néerlandais

Niveau oral : Notions  
Niveau écrit : Notions

# Divers

---

## Conseil en image de soi

Accompagnement de personnes dans l'amélioration de leur image véhiculaire, en terme d'habillement, de maquillage et d'attitude.

## Ecrivain

Réalisation d'un roman autobiographique.