

Myriam ABOU

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- 2019 : Ambassadrice Histoire d'Or pour l'Italie
 - Expliquer et monter nos techniques de ventes
 - Montrer le savoir faire Français
- 2017 à aujourd'hui : Formatrice interne Thom Europe à Noisy Le Grand
 - Accueillir les groupes
 - Les former sous plusieurs jours
 - Donner un sens a cette formation
 - Former sur les produits
 - Former sur les techniques de ventes
- 2001 à aujourd'hui : Marc Orian / Marc Orian (Groupe Thom Europe)
 - Directrice de magasin
 - Manager une équipe
 - Gérer les stocks
 - Repartir le temps de travail de chacun
 - Ventes
 - Service après ventes
 - Intégrer et former de nouveaux membres
 - Magasin formateur dans toute la mame
 - Fixer et contrôler des objectifs
 - Briefing quotidien et debriefing

COMPETENCS

Outils Informatiques : Word, Internet

Langues : Anglais, Arabe

INTRES D'INTERETS

Sport, Lecture, Voyage

CHEF DE PROJET FORMATION

i

CONTACT

Yasmina ABOU



EXPERIENCES

CHEF DE PROJET FORMATION

Thom Group | Octobre 2023- Aujourd'hui

RESPONSABLE FORMATION MERCHANDISING

Thom Group | Mars 2022- Septembre 2023

VISUEL MERCHANDISER

Thom Group | Octobre 2014- Février 2022

DIRECTRICE DE MAGASIN

Trésor | CORMONTREUIL - Novembre 2011- Octobre 2014

CONSEILLERE DE VENTE

Marc Orian | CORMONTREUIL - Janvier 2007- Novembre 2011



FORMATION

BTS Assistante de gestion | 2005
CHALONS EN CHAMPAGNE
Lycée JEAN TALON

BAC STT Informatique & Gestion | 2003
CHALONS EN CHAMPAGNE
Lycée JEAN TALON

BEP Comptabilité | 2001
CHALONS EN CHAMPAGNE
Lycée JEAN TALON

i

CENTRES D'INTERÊT

- Cinéma
- Musiques
- Mode
- Voyages

i

QUALITES

- Organisé
- Sens du relationnel
- Enthousiaste
- Autonome

i

BUREAUTIQUE

- Pack Office
- Tableur
- Traitement de texte

Sylvie ADER PAILLE

DIRECTRICE DE MAGASIN / FORMATRICE INTERNE OCCASIONNELLE



EXPERIENCES



THOM / Histoire d'or

14ans

- **Directrice Histoire d'or, Bordeaux Bègles**
2016 – Aujourd’hui
- **Directrice Trésor, Bordeaux Lac**
Décembre 2010 – Janvier 2014
- **Conseillère de vente, Lormont**
Mars 2007 – Décembre 2010

SARL Peyran, Saint André de Cubzac

Laboratoire photographique

Juillet 1986 – Août 2006

FORMATIONS

THOM ACADEMIE

Management

2017 - 2019

CAP Photographie / option travaux de laboratoire

Lycée Toulouse Lautrec 33000 Bordeaux

1984 – 1986

M/A

Mélanie Aune

Directrice de magasin / Formatrice interne occasionnelle

Profil

Motivée et organisée, capable de travailler en équipe et une excellente communicante. Recruteur et mentor de personnel. J'ai recruté, formé et dirigé plusieurs collaborateurs. Je souhaite aujourd'hui mettre mes compétences au service de votre entreprise.



Activités et centres d'intérêt

Pâtisserie, lecture, arts, voyages

EXPÉRIENCE

Depuis 2016

Directrice de magasin • Histoire d'Or • Marseille

2013 - 2015

Adjointe de magasin • Histoire d'Or • Marseille

2009 – 2012

Conseillère de Ventes • Histoire d'Or • Marseille

2008 – 2009

Hôtesse d'accueil et relation client – Festival de Cannes

FORMATION

Septembre 2015 • BTS Management – Formation THOM Académie

Juillet 2018 • Baccalauréat Littéraire – Lycée l'Olivier - Marseille

PRINCIPALES COMPETENCES ET CARACTERISTIQUES

Gestion financière

Logistique magasin

Management d'équipe

Organisation de planning gestion de tâches

Excellentes compétences en matière de communication orale et écrite.

Sens aigu de l'organisation

Anglais niveau scolaire

Capacité à résoudre les problèmes

Esprit d'équipe avec des capacités de leadership exceptionnelles

Goût pour le service à la clientèle

Maitrise de la suite Office

Paul-Kévin BILLION

Chef de projet formation

Expérience professionnelle

Chef de projet formation – THOM Group – Noisy-le-Grand CDI Septembre 2019 /Ce jour

- conception et animation de formations présentielle et distancielles
- gestion de projets pédagogiques (création de livrables, E-learning, groupe de travail...)
- coaching interne (accompagnement des collaborateurs magasin)

Directeur de magasin – Histoire d'Or – Gassin -Puget-sur-Argens CDI Novembre 2012 /Août 2019

- garant de l'activité commerciale, de la formation et du recrutement
- mise en place de plans d'actions, développement de l'activité commerciale

Vendeur principal – Maisons du Monde – Cannes CDI Mai 2010/Novembre 2012

- animation du CA, suivi des indicateurs par collaborateur, formation et coaching de l'équipe de vente, analyse des chiffres et mise en place d'actions
- responsable du pôle meuble, gestion des ambiances mobilier, merchandising

Responsable adjoint – Une pièce en plus – Paris CDI Avril 2009/Août 2009

- garant de l'activité commerciale, administrative et sécuritaire du centre de profit et développement des ratios économiques (Taux de conversion rdv 65%, progression constante CA)
- gestion du centre: établissement des contrats, relances commerciales, traitement des impayés, gestion des stocks et inventaires, reporting performance et projection CA

Conseiller commercial et formateur relais – DARTY Puget-sur-Argens CDI Février 2006/Août 2008

- responsabilité merchandising du pôle audiovisuel (management collaborateurs, application du plan merchandising, optimisation CA libre service, responsable du réassort)
- excellent négociateur, résultats des indicateurs optimaux : taux de garantie 48%, CA mensuel 140 000€, vente liée 50% avec poids accessoire de 6,5%, taux de crédit 8%

Chargé de recrutement – ADIA Nice CDD Octobre 2003/Octobre 2005

- recrutement profil ingénieurs et secteur tertiaire et gestion des compétences (passation de tests...)
- organisation d'évènementiels sourcing et négociation de partenariats avec les écoles
- entretiens annuels et évaluation des salariés, suivi des formations intérimaires

Formation

Coach professionnel –Activision Paris 2023

Coaching des Individus, Equipes et Organisations - ICF Accredited Coach Training Program

Master 2 Economie et gestion des ressources humaines - UFR Droit Nice 2003/2005

Mémoire “Le management par les processus”

Licence Management et conduite de projets - IUT Toulon 2002

Gestion de projets : conception d'un site Web et rédaction complète du cahier des charges

Langues et compétences informatiques

Anglais courant
Espagnol et Italien scolaire

Compétences bureautique :
Word, Excel, Power point

Centres d'intérêts

Pratique du trapèze volant. Passionné de photographie.

Directrice de magasin

Angélique Debono

Formatrice

Occasionnelle



Directrice de magasins dans différents secteurs depuis plus de vingt ans, ma passion pour le retail m'a permis de développer l'importance de la relation client. Je relie mes analyses à la vision et enjeux du magasin, ou secteur, à plus ou moins long terme.

En parallèle, en accompagnant mes équipes et collaborateurs, mon goût pour la formation vers des objectifs communs et individuels est devenu un épanouissement ainsi qu'un accomplissement personnel en plus d'être une motivation intrinsèque.

Expériences

Depuis 2019 | Aubagne

Directrice et formatrice chez Marc Orian

Mai à octobre 2019 | Ollioules

Directrice chez Marc Orian

2014 à 2019 | Toulon mayol

Directrice chez Marc Orian

2013 à 2014 | La Seyne sur Mer

Directrice chez Make up story's

2008 à 2013 | Paris

Directrice d'un espace Marionnaud

2005 à 2008 | Toulon

Directrice chez Marionnaud

2003 à 2005 | La Seyne sur Mer

Directrice adjointe chez Marionnaud

2001 à 2003 | La Seyne sur Mer

Conseillère de vente chez Marionnaud

1999 à 2001 | Toulon

Apprentie conseillère chez Marionnaud

Formations

2019 : Formation de formateur à Paris

2010 : Formation « M PRO ACADEMY Chef de secteur » durant 6 mois à La Défense

Depuis 2006 : Formation en management et coaching 1 formation par an

1999 à 2013 : Formation de toutes les marques (Clarins, Chanel, Dior, Nina Ricci, Sisley, La Prairie...) 2 à 3 formations par an et par marque

1999 : Baccalauréat Commerce mention Bien

Activités principales

Gestion commerciale et administrative d'une surface de vente et développement de la rentabilité commerciale

Gestion de la performance de l'équipe

Assure le management de l'équipe

Direction de la structure (zoning, répartition des tâches, recrutement, respect des procédures de sécurité),

Gestion des stocks,

Réception de marchandise et mise en rayon,

Gestion des caisses,

Suivi administratif et comptable de l'unité de vente et transmission des données au service concerné,

Mise en application des techniques de vente.

Compétences

Rigoureuse, très bon relationnel, organisée, autonome, gestion des conflits, adaptabilité, déterminée, à l'écoute, accompagnement et développement, anticipation

Qualités professionnelles

Leadership, exemplarité, bienveillance, sens pédagogique, adaptabilité, souriante, dynamique, confiance en soi

Langues

Anglais : ● ● ● ○ ○

Logiciels

Pack office : ● ● ● ○ ○

Centre d'intérêts



CAMILLE HANNEBICQUE

35 ans



Profil :

De nature dynamique et ambitieuse, je place l' humain au cœur de mon management. J' ai à cœur de faire grandir mes collaborateurs en toute bienveillance et de leur partager mon goût du challenge. Détecter, accompagner et former de nouveaux talents sont des éléments clés, rendant mon quotidien passionnant.

Expériences

Formatrice Occasionnelle Thom Académie

Lille / Noisy-le-Grand / Bruxelles – Depuis 2023.

Animation, en autonomie, du programme vendeur à destination de collaborateurs ayant une ancénneté inférieure à 18 mois. Les sessions accueillent jusqu' à 15 participants.

Directrice bijouterie Histoire d' Or

Euralille / Englos / Faches-Thumesnil / Lomme – Depuis 2014.

Management d' une équipe allant jusqu' à 15 personnes (magasin école)

Développement du CA via l' animation d' indicateurs dés de vente (PVM, Nombre articles par panier ...) et fidélisation de la clientèle.

Recrutement, formation et intégration des nouveaux collaborateurs pour la région Nord aux postes de conseillers de ventes ou directeurs de magasin.

Coaching « Animation des ventes » pour d' autres points de vente Histoire d' Or. (Audit magasins, débriefings actes de vente...).

Directrice Référente pour 5 magasins Histoire d' Or de la région Pas-De-Calais (animation des équipes, suivi des indicateurs...)

Conseillère de Ventes puis Adjointe bijouterie Histoire d'Or

Englos / Faches-Thumesnil - 2006 à 2014

Accueil, conseil, vente, mise en place d'opérations commerciales, gestion des clients à fort enjeu et des demandes complexes. Analyse de la performance.

Assistante Marketing Emblem Comunicaciòn

Barcelone, Espagne - 2008 (6 mois)

Rédaction de communiqués de presse / présentations.

Organisation d' évènements (cocktails) pour des lancements de collections de prêt-à-porter.

Organisation de shooting photo (Accueil des mannequins, mise à disposition des pièces de prêts à porter ...).

Diplômes

Licence Professionnelle Marketing option Manager opérationnel

Université Catholique de Lille – Lille - 2009 à 2010

BTS Assistante Trilingue

Lycée Gaston Berger – Lille - 2007 à 2009

Intérêts

Danse classique / Modern jazz / Mode / Voyages

Compétences

Pack Office



Google Suite



Chronos (Logiciel Planning)



Horizon (Encaissement gestion de Stock)



Easy Cruit (Logiciel de Recrutement)



Langues

Anglais : Niveau B2

Espagnol : Niveau C1



Vanessa MALATRAY

Directrice de site / Formateur interne occasionnelle

EXPÉRIENCES

THOM Europe



Directrice de site (Janv. 2015 - aujourd'hui)

MARC ORIAN (77)

- Gestion globale du magasin, tâches administratives, relation fournisseurs et techniciens
- Formation, encadrement et management d'une équipe
- Mise en place d'animations commerciales, rdv managériaux et réunions collectives
- Sens de la satisfaction clientèle

Assistante manager (2007 - 2015)

HISTOIRE D'OR

- Gestion des aspects commerciaux du point de vente ; mise en place des opérations, merchandising, respect des procédures...
- Organisation de l'équipe et vie du magasin, formation vente et produits, accompagnement des coéquipiers...
- Traitement administratif : contrat du personnel, planning, gestion du stock, réception marchandises...

Vendeuse en bijouterie (2006 - 2007)

MARC ORIAN (77)

- Relationnel commercial, travail en équipe
- Gestion de caisse, SAV, entretien bijoux/montres, achalandage...

Vendeuse en magasin

KOOKAÏ PARIS (2003 - 2006)

MIM ET VIDEO FUTUR (2002 - 2003)

Accueil, conseil clientèle, gestions stocks et fonds de caisse, planning équipe, préparation soldes, fidélisation clientèle

FORMATIONS

GROUPE THOM EUROPE

Formation Cursus Manager (2014 - aujourd'hui)

- Animer les IDP commerciaux (méthode et pratique)
- La gestion des priorités (lister, classifier...)
- Les RDV Managériaux (méthode et mise en situation)
- Maîtriser ses émotions en situation difficile (prise de recul, reformulation...)
- Mieux se connaître, pour mieux manager (découverte des différents types de Manager)

Formation en vente (2007 - 2014)

- Formation techniques de ventes, les avantages de la vente émotionnelle ; approche du client et sa découverte
- Formation produits : caractéristiques et avantages, connaissances détaillées des bijoux
- Formation sur les fondamentaux de l'accueil : savoir accueillir une personne et la transformer en client potentiel
- Formation visuelle en vitrine
- Formation Marc Orian Prestige au métier de vendeuse en bijouterie
- Formation visuelle Kookaï : vitrine et merchandising

Filière générale Économique et social

LYCÉE COUBERTIN MEAUX (2002)

LYCÉE BALZAC MITRY (1999 - 2002)

COMPÉTENCES

Anglais

Espagnol

Suite Office

Logiciel gestion des stocks

> Connaissances en marketing et commercialisation

> Sens du relationnel et gestion des émotions

> Polyvalence et capacité à amener plusieurs tâches de front

> Capacités de management



SOPHIE MARTY

CHEFFE DE PROJET FORMATION

Qui suis-je ?

Après une expérience de plus de 15 ans dans le retail et le management d'équipe, j'ai souhaité donner un nouvel élan à ma carrière professionnelle en rejoignant le service formation THOM afin de partager mon expérience professionnelle tant dans l'animation de formations que dans la création de supports pédagogiques.

EXPÉRIENCE

CHEFFE DE PROJET FORMATION/FORMATRICE INTERNE

THOM Group - Noisy le Grand **2021- à ce jour**

- Animations de formations présentielle et distancielles (Paris et province)
- Gestion de projets pédagogiques (créations de supports pédagogiques, modules digitaux, organisation de groupes de travail...)

DIRECTRICE DE MAGASIN

Histoire d'Or - SUD IDF **2012-2021**

- Développer le chiffre d'affaire magasin tout en garantissant la satisfaction client.
- Recruter et former une équipe de 5 à 14 collaborateurs (selon la taille du magasin) et développer leurs compétences.
- Garantir la justesse du stock

DIRECTRICE ADJOINTE

GO SPORT - PARIS 75013 **2011-2012**

- Gestion des flux entrants et des flux sortants du magasin
- Management de l'équipe caisse/accueil et de l'équipe logistique
- Suppléer le Directeur en son absence

ANIMATRICE DE DEPARTEMENT

GO SPORT - PARIS 75013 **2004-2011**

- Animation du CA, suivi des indicateurs de performance, recrutement et formation de l'équipe de vente, analyse des chiffres et mise en place de plans d'actions.
- Responsable du département Textile multisport/Randonnée-Montagne et Natation (gestion du stock, merchandising)

CURSUS

MAITRISE LLCE ESPAGNOL

Université Michel de Montaigne -
Bordeaux III

2003

BACCALAUREAT SERIE L

Lycée Maine de Biran - Bergerac (24)
1998

COMPÉTENCES

- Organisée
- Polyvalente
- Esprit d'équipe et autonome
- Reactivité
- **Anglais** : scolaire - **Espagnol** : courant
- **Bureautique** : Word; Excell; Power Point



Chargé de recrutement / formateur interne occasionnel

MARC SAMMUT

PARCOURS PROFESSIONNEL

Chargé de recrutement – THOM

Janvier 2023 à aujourd’hui

Formateur occasionnel interne – Chargé de recrutement - THOM

Février 2022 à aujourd’hui

Mission Responsable Maintenance - AGATHA

Septembre 2021 à aujourd’hui

- Gestion, organisation, suivi et contrôle de la maintenance quotidienne et des travaux de rénovation des points de ventes (72 sites)
- Ouverture et gestion des contrats de maintenance et réglementaires
- Mise en place et pilotage des budgets OPEX / CAPEX

Chargé de Maintenance – THOM

Novembre 2017 à décembre 2022

- Gestion, organisation, suivi et contrôle de la maintenance quotidienne et des travaux spécifiques des points de ventes (265 sites sur 530)
- Suivi des contrats cadres et des visites réglementaires obligatoires
- Suivi des budgets du service Maintenance

Directeur adjoint de magasin - Histoire d'Or

Mai 2016 à Mars 2017

- Organisation des tâches, analyse des indicateurs commerciaux
- Management et coaching terrain (équipe de 6 à 8 personnes)
- Gestion des plannings magasin
- Recrutement, intégration et suivi individuel de l'équipe

Responsable de rayons - Go Sport

Juin 2015 à Mai 2016

- Suivi et analyse des performances commerciales
- Contrôle et gestion des stocks
- Mise en place des opérations commerciales
- Management d'équipe : gestion des plannings et organisation des tâches
- Recrutement, intégration et suivi individuel de l'équipe

FORMATION

2013 : Diplôme interne de Référent Vente - Go Sport

2008 - 2010 : BTS Management des Unités Commerciales

SABRINA DENNENE



Directrice de magasin / Formatrice interne occasionnelle

FORMATION

- 2008-2012 LICENCE SCIENCES DE LA TERRE ET DE L'ENVIRONNEMENT**
Université des sciences, Montpellier II
- 2006-2007 BACCALAUREAT SCIENTIFIQUE spécialité SVT**
Lycée Henri IV, Béziers

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- Avril 2008-** Hôtesse de caisse et Vendeuse en bijouterie - **Auchan**, Pérols
- Janvier 2013**
- ◆ gestion de la caisse
 - ◆ relation directe avec la clientèle
 - ◆ mise en rayon
 - ◆ vente
 - ◆ création de vitrine
 - ◆ inventaire
 - ◆ gestion des stocks
- Juillet-Août 2007** Hôtesse polyvalente - **Supermarché du camping Farret**, Vias
- ◆ gestion de la caisse
 - ◆ mise en rayon
 - ◆ tenue d'un point chaud
- Juillet-Août 2006** Vendeuse - **Bijouterie Valérie Morgan**, Béziers
- Juillet-Août 2005**
- ◆ vente
 - ◆ gestion de la caisse
 - ◆ aménagement et création de vitrines

INFORMATION COMPLEMENTAIRE

- Langue**
- ◆ Anglais: intermédiaire
 - ◆ Espagnol: intermédiaire

- Mobilité** Permis B + véhicule

- Centre d'intérêt** Jogging - Natation - Voyage - Lecture



Laetitia Vermersch

« Accompagner la Performance »

Directrice de magasin / Formatrice interne occasionnelle

COMPETENCES

- Management d'équipe
- Formation d'équipe
- Pilotage de la performance
- Ouverture magasin
- Reprise de magasin
- Fidélisation clientèle
- Reporting
- Anticipation

Anglais :

Commercial niveau moyen

Logiciels maîtrisés:

Logiciels professionnels, pack office .

Formations professionnelles

- Bilan de compétences
- Manager minute, Formateur, Diamant, Indicateurs de performances, Réussir ensemble, déclic d'une vente, Recrutement, Merchandising, Budget d'achats, Gestion des priorités et management.

Bilan et résultats :

Respect des objectifs

Leadership

Fédérer

Prise d'initiative

Maîtrise plans d'actions

Identification forts potentiels

Respect des valeurs de l'enseigne

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis le 21/09/2009 Paris/IDF – Aix en provence - Cannes HISTOIRE D'OR, Secteur bijouterie

Poste occupé : Directrice de magasin / Formatrice

Missions et tâches réalisées: ouverture et reprise de magasin de l'enseigne
Reprise de 3 magasins sur Paris dont le 1er de France (Rosny 2, la Défense et Rue de Rivoli)
Ouverture de 2 magasins dans le sud de la France
Gestion d'une liquidation et d'une réouverture de magasin
ETP 18 collaborateurs
Management, réorganisation et formation d'équipe de vente CRM
Atteinte et dépassement du chiffre d'affaires prévu
Evolution de 19 potentiels dont 8 à un poste de directeur
Développement des indicateurs de performances

De 2007 à 2009 Le Bourget 93

HENNES AND MAURITZ, Secteur Logistique

Poste occupé : Chef d'équipe en logistique

Missions et tâches réalisées: Animer et motiver une équipe de 58 gestionnaires de stocks
Prise d'initiative pour accroître les performances du secteur
Développer les potentiels évolutifs
Transmettre les valeurs de l'enseigne
Respect des horaires de chargements des livraisons

De 2005 à 2007 Paris

MONET & CO, Secteur bijoux fantaisie/ Groupe Liz Claiborne

Poste occupé Directrice du magasin et du Showroom

Missions et tâches réalisées: Ouverture du magasin et du showroom
Développer et fidéliser la clientèle
Etablir un plan de merchandising
Suivre les indicateurs de performances

De 1998 à 2005 Crétel, Belle Epine (94) et Louvroil (59)

MEGALHITES, Secteur bijouterie

Postes occupés : Apprentie vendeuse/ Etalagiste puis Directrice de magasin

Missions et tâches réalisées: Apprentissage de la vente, des méthodes de présentation, de la gestion des achats et du management.

FORMATIONS

2000

Niveau BTS commercial en alternance (arrêt études pour reprise magasin)
Université EVRY

1998

BAC professionnel commerce avec mention
Université EVRY

1996

BEP Vente Action Marchande
Ecole privée St Iéon

CENTRES D'INTERETS

Voyages à l'étranger, cinéma, musique

Sandra Zaffran

Directice magasin/Formatrice

ATOUTS

- Dynamisme
- Vivacité d'esprit/curiosité
- Autonomie
- Adaptabilité
- Goût du terrain et de la relation client
- Goût du challenge
- Mobilité

DIVERS

- **Administratrice d'un groupe moto** : organisation d'évènements, escorte, balades culturelles ...
(2000 membres)
- **Voyages** (Thaïlande, Mexique, Ile Maurice, New York...)

DIPLOMES

BAC G1

- Juin 1994

DEUG DE DROIT

- 1994-1995

REVERSION VENTE ACTION MARCHANDE

- 1997

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

DIRECTRICE MULTISITES - BIJOUTERIE

TÉSOR/MARC ORIAN/HISTOIRE D'OR

- Juin 2014 à aujourd'hui - Le Havre/Rouen

RESPONSABLE PRÊT À PORTER FEMMES-

PROMOD

- Novembre 2009 à Juin 2014 - Le Havre

RESPONSABLE PRÊT À PORTER ENFANT-

KID COOL

- 2005 à 2009 - Gonfreville l'orcher

ADJOINTE MAGASIN- ETAM

- 1997 à 2005 - Paris (chaussée d'Antin/Forum des Halles) / Gonfreville l'orcher

COMPÉTENCES COMMERCIALES

- Accompagnement, management, développement des compétences.
- Analyse et optimisation de l'environnement commercial
- Recherche des besoins du client
- Accompagnement recherche client/démarchage/négociation
- Gestion administrative
- Garantie des résultats commerciaux
- Vente/SAV/Garantie des procédures