# ADELINE HLOCKO

## COMPÉTENCES

ARTISTIQUE, CRÉATIVE
PRO ACTIVE
RELATIONNEL
ORIENTATION CLIENT ET RÉSULTAT
RIGOUREUSE
AUTONOME
SENS DE L'ORGANISATION
CAPACITÉ D'ANALYSE
TRANSMISSION, PÉDAGOGIE



20 rue de la prie 25410
Dannemarie sur crête

adeline.hlocko@gmail.com

06 86 47 06 28

Permis B

## EXPERIENCES

### COMMERCIALE ITINÉRANTE B TO B

KOPPA
BESANÇON
2023-TOUJOURS EN POSTE

- Développer les ventes des produits et services de l'entreprise en fonction du secteur géographique défini
- Connaître ses produits et ceux de la concurrence
- Visiter, métrer, conseiller, établir les devis, suivre et fidéliser la clientèle
- Prospecter les clients potentiels professionnel
- Rendre compte de mon activité

### MANAGER MAGASIN

SO COO'C
SECLIN
2020 - 2023

- Garantir l'atteinte des objectifs de chiffres d'affaires, de taux de marge brute et de rentabilité du magasin
- Garantir la qualité de service client et l'amélioration permanente de la satisfaction client du magasin
- Assurer un management et le recrutement permettant au magasin d'avoir une équipe adaptée/
- Assurer l'organisation et le contrôle des activités du magasin et garantir le respect des procédures internes et des obligations légales et conventionnelles en matières de droit du travail, de sécurité et d'environnement
- Participer à des groupes de projet pour l'enseigne et pour l'entreprise

### RESPONSABLE DE SECTEUR GRAND-EST ET SUISSE ROMANDE

LCB COSMÉTIQUES
MONTPELLIER
2017-2019

- Développer les ventes des produits et services de l'entreprise en fonction du secteur géographique défini
- Connaître ses produits et ceux de la concurrence
- Visiter, conseiller, suivre et fidéliser la clientèle
- Prospecter les clients potentiels
- Piloter des actions commerciales dans les points de vente
- Rendre compte de mon activité

## DÉLÉGUÉE COMMERCIALE CENTRE-EST ET SUISSE ROMANDE

MAKE UP FOR EVER

PARIS

2009-2017

- Organiser et planifier mes tournées commerciales/ Développer le chiffre d'affaires de ma zone/
- Suivre et analyser les chiffres du secteur/ Gestion de mon portefeuille clients
- **Recruter et former des stagiaires dans les écoles du secteur**
- **Encadrer les animateurs itinérants de la zone**
- **Négocier la mise en place d'événements**
- **Représenter la Marque Make Up For Ever auprès des équipes Sephora**
- **Contrôler et optimiser l'expression de Marque au sein des points de vente Sephora**
- **Ouverture du marché suisse en 2016 (six ouvertures Sephora)**

## MAQUILLEUSE/CONSEILLÈRE DE VENTE SEPHORA

SEPHORA

CC CHATEAUFARINE BESANCON

2006-2009

- **Conseiller, fidéliser, éduquer et accompagner la clientèle particulière du magasin**
- **Assurer les rendez-vous maquillage des blocs week-end**
- **Développer, suivre et analyser le CA de l'axe couleur du magasin**
- **Accompagner les stagiaires, les nouveaux personnels du magasin**
- **Etre le garant de la bonne mise en place du merchandising et marketing de la marque**

## FORMATION

**2005-2006 : CERTIFICAT DE MAQUILLEUSE PROFESSIONNELLE (3ÈME DE LA PROMOTION) (ECOLE PEYREFITTE – LYON)**

**2003-2005 : BTS ESTHÉTIQUE - COSMÉTIQUE (ECOLE PEYREFITTE – LYON)**

**2002-2003 : BACCALAURÉAT SCIENTIFIQUE SPÉCIALITÉ BIOLOGIE**

**1999-2000 : BREVET DES COLLÈGES**

## DIGITAL

**IN SITU**
**SKETCHUP**
**PCON**

**ANDROÏDE**

**MICROSOFT PACK OFFICE**
**GOOGLE DRIVE**
**WORD**
**EXCEL**
**POWER POINT**

**ACCESS**
**OPEN CONCERTO**
**OPEN PRO**

**FACEBOOK, WHAT'S APP, INSTAGRAM,LINKEDIN ...**