



Alice Garnier

Cocody, Deux Plateaux Vallon,
rue 179, lot 1456, Abidjan



+225 88 61 76 96



alice.garnier1@gmail.com

Née le 25/12/1993

Permis B

À la recherche d'un nouveau
challenge à Abidjan
À partir de Septembre 2019

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Mai 2017 –
Août 2019

Attachée commerciale Groupes Affaires – Paris Marriott Rive Gauche Hotel, Paris

- Qualifier les besoins clients, traiter les nouvelles demandes entrantes en appliquant la stratégie développée par l'hôtel, négocier les offres et contrats, effectuer un suivi commercial journalier avec les clients
- Organiser et mener des visites de l'hôtel auprès des clients afin de conclure les ventes
- Réaliser un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros par an
- Obtention de l'award «President's Circle» récompensant les 10 meilleurs vendeurs de la région Europe de l'Ouest chez Marriott International



Janvier – Mai
2017 (Stage)

Assistante commerciale externe – Paris Marriott Rive Gauche Hotel, Paris

- Prospecter des clients nationaux et internationaux: 10 leads obtenus
- Participer à des visites de l'hôtel auprès des clients, rendez-vous clients
- Effectuer une veille : analyse de l'offre des 5 hôtels de la concurrence directe
- Organiser des événements clients: cocktail, sales blitz, soirée client



Janvier - Juillet
2016 (Stage)

Assistante Responsable des ventes corporate – Marriott International, Paris

- Créer des rapports mensuels et trimestriels de la production des 26 comptes clients
- Préparer des rendez-vous clients: business reviews, analyse de marché, nouveautés
- Lancer les appels d'offres: demande de pricing auprès des hôtels pour le client
- Promouvoir les nouvelles ouvertures d'hôtels : création de flyers, de newsletters



Juillet - Décembre
2015 (Stage)

Assistante commerciale Pays de la Loire – Weekendes, Courbevoie

- Gérer un portefeuille de 50 partenaires hôteliers au CA mensuel de 70k €
- Elaborer un plan d'actions pour chaque partenaire
- Suivre et analyser les ventes, reporting dans l'outil de gestion Salesforce
- Négocier les offres promotionnelles auprès des partenaires
- Effectuer une veille concurrentielle des sites concurrents



Mai - Juillet
2012 (Stage)

Chargée de prospection clientèle – Bombdesign, Berlin

- Gérer une base de données de 500 clients
- Prospecter et analyser le potentiel client
- Visiter les clients B2B (proposition de revente des produits)
- Traduire et éditer le catalogue produits en français



FORMATIONS

Sept 2013 à
Juillet 2017

Programme Grande Ecole - Kedge Business School, Bordeaux

Fondamentaux en marketing, vente, finance, comptabilité, gestion
Spécialisation vente BtoB, négociation, commerce international

Juillet à Décembre
2016

Campus Renmin University of China, Suzhou

Management et négociation multiculturels, économie,
géopolitique chinoise, relations internationales

Sept. 2011 à
Juin 2013

BTS Commerce International – Lycée international, Sèvres

Négociation– vente à l'international, management,
marketing, logistique

COMPETENCES

Langues

Anglais ●●●●○

Allemand ●●●○○

Informatique

Pack Office, SFA Web, Opera,
Salesforce

EXPERIENCES ASSOCIATIVES

Septembre 2014
à Avril 2015

Membre du pôle démarchage Challenge Ecricome Bordeaux

- Démarcher des partenaires (Pepsi Co, Tyrells, Faguo, etc)
- Négocier des prestations pour l'évènement (goodies)

Avril 2014 à avril
2015

Responsable centrale d'achat – équipes sportives CA'Store, boutique officielle de KEDGE BS

- Commander des équipements sportifs auprès de fournisseurs
- Superviser une équipe de 4 étudiants
- Synthétiser et reporter l'activité hebdomadaire

CENTRES D'INTERETS

Sport Natation en compétition,
Course à pieds, rugby
Tenacité

Piano 6 ans en conservatoire
Assiduité

Voyages Europe, Afrique, Asie, US
Ouverture d'esprit, curiosité