



# CLARE CAZOTTES

Directrice Commerciale & Grands Comptes | Customer Success

📍 Biarritz, France | ✉️ [clarecazottes@hotmail.com](mailto:clarecazottes@hotmail.com)  
☎️ +33 (0)6 37 32 88 03

## PROFIL PROFESSIONNEL

Professionnelle de la **gestion des comptes clés et de la relation client**, avec plus de 15 ans d'expérience dans **l'accompagnement stratégique des clients B2B**. Spécialisée dans la fidélisation, l'optimisation de l'expérience client et le développement de solutions adaptées aux besoins des partenaires. **Bilingue anglais-français**, avec une forte capacité à créer des relations de confiance à l'international.

## HARD SKILLS

- ✓ Gestion des Grands Comptes
- ✓ CRM & Expérience Client
- ✓ Techniques de Vente
- ✓ Management d'Équipe
- ✓ Pack Office, Logiciels CRM
- ✓ Anglais (natif) & Français (C1)

## SOFT SKILLS

- ✓ Esprit d'équipe & aisance relationnelle
- ✓ Empathie & à l'écoute
- ✓ Orientation client & sens du service
- ✓ Capacité à résoudre les problèmes
- ✓ Communication & Collaboration
- ✓ Organization & Precision

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- ◆ Passions : Sport, Décoration d'intérieur, Voyages, Musique, Cuisiner
- ◆ Engagement associatif : Présidente & fondatrice de l'association sportive "Netball Côte Basque"

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### Directrice des Ventes | Europe | French Albion Brand Agency Business & Pleasure Co/Kreedom Eyewear (2018 – 2023)

- Gestion et développement des comptes wholesale clés comme Selfridges, Harrods & Globus.
- Développement et maintien de relations solides avec les clients pour maximiser leur engagement et leur fidélisation.
- Analyse des besoins clients et mise en place de solutions adaptées pour améliorer leur expérience et optimiser leur performance.
- Suivi du support marketing et actions commerciales
- Croissance du chiffre d'affaires : 1,5M€+
- Organisation et participation aux salons professionnels internationaux, comme Maison & Objet, ISPO, Sport Achat

### Directrice des Ventes | Royaume-Uni | Glacier Imports Protest Boardwear (2006 – 2008)

- Supervision des opérations commerciales et développement des partenariats retail
- Prise en charge de l'ensemble du service client
- Encadrer et former une équipe de vente de 5 agents

### Directrice Grands Comptes | Royaume-Uni | Lanai Ltd Quiksilver/Roxy/Youth (2002 – 2006)

- Gestion d'un portefeuille clients de 8M€, en charge du réseau des ventes.
- Récompensée meilleure commerciale de l'année
- Définition de stratégies de vente et développement commercial.
- Liaison régulière avec l'équipe design pour optimiser la stratégie produit

### Représentante Commerciale | Sud de l'Angleterre | Lanai Ltd Roxy/Raisins Swimwear/Radio Fiji (1998 – 2002)

- Croissance du CA de £100K à £1M en 4 ans
- Prospection et fidélisation des clients pour renforcer la notoriété des marques.

## ÉDUCATION

- 🎓 **Licence en Sciences du Sport & Rééducation St Mary's College, Université de Surrey, Royaume-Uni (1997)**
- 🎓 **A-Levels : Études de Commerce, Études du Sport, Biologie St Peter's School, Bournemouth, Royaume-Uni (1994)**