

Emmanuelle CITERICI



123, avenue de la Marne
64200 BIARRITZ
Tél : 06-37-95-57-98

Mail : emmaciterici@hotmail.com

ATOUTS

- Anglais bilingue
- Maîtrise du secteur Cosmétique
- Sens de l'organisation
- Excellent relationnel
- Passionnée par les parfums

FORMATION

2021 : **Expertise technique de la parfumerie**
Cinquième Sens - Paris

2019 : **Posture coach**
Version Originale - Neuilly

2016 : **Formateur expert**
Ariane Sud Formation - Marseille

DIPLÔMES

1993 : **Master 1**
Marketing opérationnel
IPAG - Paris

Chef de Secteur Sud Ouest

COMPETENCES

- ✚ Gérer et développer un portefeuille clients
- ✚ Piloter et développer le chiffre d'affaires
- ✚ Proposer et organiser un plan d'action
- ✚ Mettre en œuvre la stratégie commerciale et marketing
- ✚ Organiser et gérer des événements promotionnels sur points de vente
- ✚ Former et coacher les équipes
- ✚ Suivre et optimiser les indicateurs de performance
- ✚ Maîtrise du pack Office

PARCOURS PROFESSIONNEL

2019 - 2021 : **Responsable commerciale Partenariat Upe 13** (Union Patronale 13) - Marseille

Commercialisation de partenariats auprès de 150 grands comptes à travers des événements BtoB et rencontres économiques. Objectifs de 450 KE dépassés en 2021.

2016 - 2019 : **Responsable commerciale Régionale**

La Prairie France Groupe Beiersdorff - Secteur Sud Est
En charge de 24 parfumeries indépendantes, 4 grands magasins et 5 Spas d'hôtels : Développement du CA Sell In et du Sell Out. Formation des équipes de vente (près de 100 sessions/an) et coaching des 6 animateurs de la région.

2011 - 2015 : **Coordinatrice projets cosmétiques**

Prenyl B Cosmétique – Marseille
Développement d'une gamme dermo cosmétique anti-âge issue de la recherche sur la Progeria (15 références + produits dérivés), best seller des ventes chez le distributeur exclusif en para pharmacie l'année du lancement.

2003 - 2010 : **Responsable points de vente**

Boutiques Parfums Mistral - San Diego et Los Angeles (USA)
En charge des achats et du management de deux points de vente parfums, cosmétiques et produits de bain. Responsable du recrutement et de la formation des équipes (6 personnes). Organisation d'actions de promotion et du merchandising.

2000 - 2003 : **Gérante**

Bistro Soleil - San Diego Californie (USA)
Montage financier, organisation de l'ouverture et management d'un bistro gastronomique français (7 salariés).

1997 - 2000 : **Gérante**

Anglet Voyages – Anglet
Développement commercial +20% clientèle affaires.

1994 - 1997 : **Attachée commerciale**

Trianon Palace Hôtel – Versailles
Développement commercial pour les 2 hôtels (4 et 5 étoiles), le restaurant gastronomique étoilé Michelin, Spa Givenchy et centre de séminaires.

1993 - 1994 : **Attachée commerciale Salons**

Céline Groupe LVMH – Paris
Vente des collections auprès des acheteurs internationaux.