



Gaële RAYMOND FABER

Tel: 01 48 42 11 85

Tel: 06 08 32 75 29

Aisance relationnelle, capacité managériale, sensibilité commerciale, culture globale entreprise

lecarrefaber@wanadoo.fr

39 ans mariée 3 enfants (scolarisés)
6 avenue de la porte Brancion Bât 19
75015 Paris

Compétences professionnelles

- Définition des besoins, élaboration stratégie commerciale
- Communication interne et externe
- Recrutement
- Evaluation des capacités et détection des potentiels
- Management et mis en place des objectifs
- Bonne visibilité globale de l'entreprise
 - Développement commercial
- Marketing
- Gestion de l'entreprise
- Diagnostic Entreprise

Expériences professionnelles :

CREA BUSINESS

Février 2009 à ce jour

Directrice commerciale Partenariats Négociation et suivis des partenariats, recherche partenaires. Partenariats grand-comptes. Création et gestion des outils de communication.

Consultante

Juillet 2007 janvier 2009

Carrefour, Kindy, Sprim expertise qualité Produits, étude Marketing produits et Communication/packaging.

Carré FABER

2001 à juin 2007

(Services/ loisirs haut de gamme)

Créatrice et Gérante entreprise

Création du concept, Etude business plan, recherche emplacements N°1, recherche partenaires financiers, recrutement personnels spécialisés, gestion de l'entreprise et de l'équipe, management équipe (14 employés) et évaluation, marketing/ publicité (site internet, mailing, presse écrite et TV) contrôle respect politique commerciale et culture entreprise, mise en place stratégie commerciale et suivis du CA. Gestion des questions juridiques.

Comtesse du Barry

1992 à 2001

(Gastronomie française)

Création concept et Manager Restaurant nouveau concept « Comtesse du BARRY », recrutement du personnel, Elaboration de la carte, recherche des fournisseurs, plannings personnels, inventaires, fidélisation Clientèle ⇒ multiplication du CA par 3

1998 à 2000

Responsable régionale, Recrutement et accompagnement des Franchisés, aide au recrutement du personnel points de vente, mise en place et suivis tableaux de bord, Management des animatrices (4), responsables boutiques (25) et vendeurs (50) et mises en place objectifs, contrôle respect de la politique commerciale, ouvertures et suivis du fonctionnement des points de vente, création et mise opérations commerciales, formation merchandising et force de vente.

place

1996 à 1998

Animatrice réseau, Lancement des magasins, assistance force de vente, stratégie et techniques de ventes, assistance gestion points de vente, accompagnement des franchisés, faire respecter la politique commerciale.

1992 à 1995

Vendeuse puis responsable magasin PARIS 15

Formations :

Master en cours Management Développement Commercial avec IGS PARIS

Formation à la gestion de patrimoine avec Omnium Finance 2007

Etude PNL CEGOS 1997

Bac A3 lettres et arts plastiques 1989

Autre :

Anglais professionnel, Espagnol scolaire, Bonne maîtrise de Word, Excel, Outlook, Internet, power point, Open office. Permis B