56 ans
Divorcée, 2 enfants

Danielle BARAILLON

COMMERCIALE DU VIN ET DES SPIRITUEUX

CONTACT

0745190083

7 place Van Gogh - 33700 Mérignac

@ dbaraillon1@gmail.com

ite Internet, Portfolios, Réseaux Sociaux:
@danie_voyage

PROFIL

Forte de mes expériences professionnelles, d'une personnalité dynamique et très motivée, je souhaite rejoindre une entreprise à laquelle je pourrais apporter mon expérience et mon goût du challenge.

Mon objectif est de représenter des grandes marques Françaises aux Etats-Unis et au Brésil.

Je suis disponible et disposée à travailler très tôt le matin et à des horaires flexibles.

COMPÉTENCES

- Techniques de vente
- Bon relationnel
- Traitement des commandes
- Suivi des stocks
- Négociation commerciale
- Etude de Marché

Divers

- Permis B

Centres d'intérêts

- Voyages
- Cinéma
- Volley-Ball
- Danse

FORMATIONS

DEUG Sciences de l'éducation

Université Bx II Victor Segalen 01/2004 - 12/2005

CAP Petite Enfance

Lycée Agir - Langon 01/2003 – 10/2003

Réceptionniste d'Hôtel

Infath Aquitaine 03/1991 – 03/1992

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Représentante Vins et Spiritueux

PENINSULA BEVERAGE 06/2019 – Aujourd'hui

à Pompano Beach - Freelance

- Organisation des rendez-vous clients, présentation de l'argumentaire commercial, objectifs.
- Résolution rapide et efficace des réclamations.
- Animation du portefeuille client, visites de suivi, fidélisation de la clientèle.
- Analyse du marché, identification des opportunités d'affaires pour accroitre les ventes.
- Prise de commande ONLINE et suivi :
  - 2020 : 3.12% ventes
  - 2021 : 2.11% ventes
  - 2022 : 7.13% ventes
  - 2023 : 6.65% ventes

VENDEUSE EN PRET A PORTER

ALOHA *à Lacanau Océan* / CDD 06/2022 – 09/2022

TIKI *à Lacanau Océan* / CDD 06/2023 – 09/2023

- Accueil des clients, accompagnements et conseils personnalisés.
- Encaissements et gestions des opérations de caisse.
- Gestion des réclamations.
- Gestion des stocks.
- Réception des marchandises, étiquetage et mise en rayon.

COMMERCIALE EN VINS ET SPIRITUEUX

UNITED COMPANY à Miami (USA) Freelance 09/2018 – 12/2019

- Vente et conseils sur les produits.
- Prospection terrain pour développer le portefeuille clients, suivis de clientèle.
- Réunions d'équipe (échanges sur l'activité commerciale et sur les retours clients).
- Animations de stands, dégustations, ventes en direct, prises de commandes

LANGUES

- Français
- Portugais
- Anglais