

ELISE SAUDRAIS

BACHELOR EN TECHNIQUES DE
COMMERCIALISATION



Profil personnel

Bonjour!

Je suis en deuxième année de Bachelor Universitaire en Techniques de Commercialisation à Lyon.

Et d'une alternance d'une durée d'un an dans le service commercial ou achats à partir de septembre 2024.

En lien avec ma spécialité Business International, je me dois d'être embauchée par une entreprise qui travaille avec l'étranger.

Achat/Vente - Import/Export

Coordonnées

Numéro : 06.95.89.08.21

E-mail : elise.saudrais@etu.univ-lyon1.fr

Compétences

- Langues: Français Anglais : C1 et espagnol C1.
- Bonne maîtrise du pack office et connaissance de Photoshop.
- Bon relationnel, prise d'initiatives, esprit d'équipe, autonome et bonne écoute.
- Curieuse, rigoureuse et créative.

Intérêts personnels

- Voyager
- Découvrir la gastronomie, les saveurs et les cultures du monde.
- 10 ans de dessin en atelier.
- Pratiquer le théâtre et la course à pied : mon objectif est de courir un marathon.



Expérience professionnelle

Stage de 2ème année commerciale

Chiche SAS · Avril - Juillet 2024

- Fidélisation
- Recrutement et prospection
- Prêter main forte au service commercial et marketing sur la mise à jour des interfaces de vente en ligne,
- Conception et participation aux salons, montages promotionnels, rédaction d'argumentaires de vente

Assistante commerciale

Altéa Développement · juillet 2023

- Secteurs du mobilier de jardin haut de gamme et abris de jardin
- Réalisation de grilles tarifaires, et d'un bon de commande automatisé à partir de bases de données sur Excel.
- Réalisation et analyse d'un Benchmark pour la marque Weka/Lasita Maja dans la catégorie abris et carport et analyse.
- Réunion stratégie commerciale du marché français en Estonie. Aide à la traduction.

Assistante commerciale

Altéa Développement · juillet 2022

- Secteur du mobilier de jardin haut de gamme.
- Préparation des commandes 2023,
- Création des étiquettes produits et des notices de montage sur Photoshop
- Création sur Excel, d'un tableau de suivi de prospection clients pour le salon Maison et Objet à Paris Septembre 2022. 98 prospects, 6 venus au salon, 3 devenus clients.

Parcours universitaire

Bachelor Techniques de commercialisation

En cours (Septembre 2022-Présent) - IUT Gratte-ciel

- Parcours Business International
- Acquisitions de notions en Marketing, Négociation, Vente, Communication, Comptabilité, Droit, Stratégie et Marketing de Veille à l'International.
- Réalisation de diagnostics marketing, de recherche des besoins, de vidéos publicitaires, de prospections téléphoniques, d'entretiens de vente, de négociations concrètes et de questionnaires. Lors des entretiens de vente j'ai appris à utiliser les outils d'aide à la vente et à maîtriser le CAP/SONCASE afin de conseiller, cerner et de comprendre le client et ses attentes.

Baccalauréat binational Bachibac - Bourg en Bresse

Lycée Edgar Quinet - Bourg en Bresse - Mention Très bien