



Lola Golbery

Recherche d'une alternance 24 mois à partir de Septembre 2024 en BUT Technique de Commercialisation à l'IUT de Lyon 1er en Business Développement et Management de la relation client

Formation

Contact



06.74.60.19.71



lola.golbery@gmail.com



www.linkedin.com/in/lola-golbery-b0602a259



46 Avenue Marechal de Saxe
69006 Lyon



Permis B



19 ans (9 février 2005)

Compétences

Anglais



Italien



Maitrise de Word, Excel et Canva

Centres d'intérêt

- Pratique le tennis depuis 4 ans
- Activités manuelles (tricot, couture, poterie et dessin)
- Babysitting

IUT Techniques de Commercialisation

2023 - 2026 | Université de Lyon 1

- Réalisation de projets réels SAE (Situation d'apprentissage et d'évaluation) en Marketing (étude de marché, de la concurrence...), Communication (affichage et événement) et Vente (prospection et situation de vente réel). Ces SAE me permettent d'acquérir des connaissances et des compétences sur l'étude des entreprises mais aussi de ce qui l'entoure.

2022 - 2023 | Lycée Edouard Herriot (Lyon 6ème)

Obtention du Baccalauréat Science Technique du Management spécialité Marketing mention très bien

Expérience

Vendeuse en Boulangerie tous les samedi matins en CDI

2023 | Maison Theillere Lyon3

- Vente, merchandising des produits, réassort et gestion de la caisse. Cela me permet de pouvoir améliorer mes compétences en vente et de la relation client mais aussi la gestion de stock.

Conseillère de vente

2019-2023 | Phildar (Lyon 2eme)

- Ayant de la famille dans le commerce j'ai effectué différentes tâches allant de la gestion des stocks, du réapprovisionnement, de la communication téléphonique et en direct avec la clientèle afin d'identifier les besoins; respect des horaires d'ouverture et de fermeture et gestion de la caisse.

Observation du travail de service de RH

2021 - 2022 | Rh des Galeries Lafayette

- Observation de la gestion de plusieurs salariés, utilisation des techniques de management (e-learning, tableaux Excel, respect du règlement Intérieur), la communication et les relations entre salariés. Pour résumer, gérer et régler les problèmes du personnel au sein des différents secteurs de l'entreprise.

Conseillère de vente

2020 | Jacadi (Lyon 6eme)

- Stage d'observation afin de développer des connaissances sur la gestion de caisse, réapprovisionnement des stocks, la relation avec les clients, la mise en place des vitrines et merchandising