

LALLEMENT Marjorie

46, rue Alfred Pichon
F-57160 Scy Chazelles
Tel : +33 6 18 53 11 30
Email : marjorie.lallement@hotmail.fr

Née le 21/04/1987

Permis B

Commerce, Marketing et Administratif

Domaines de compétences :

- Sens de la communication
- Travail en équipe
- Organisation du travail, répartition des tâches
- Gestion des priorités
- Optimiste, persévérante et empathique



- Etablissement et entretien des relations commerciales, gestion et développement d'un portefeuille clients, présentation des campagnes de promotion à la cible, tâches et supports administratifs et marketing, suivi réclamations clients, gestion et suivi des stocks, capacité d'analyse et notions de reporting avec des KPI, écoute active et connaissance des techniques de vente. Réalisation d'un reporting quotidien. Respect de la législation locale en vigueur et connaissance et application des procédures internes. Véhiculer une bonne image de marque de l'entreprise par un comportement et une attitude professionnels en lien avec les valeurs de la société.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES



Philip Morris France SAS

- Promoteur des ventes (octobre 2008 à août 2009)
- Chargée du Développement Commercial senior (août 2009 à juillet 2019)
- Chargée du Déploiement de l'Expérience Client senior (juillet 2019 à aujourd'hui)

- Etablissement et entretien des relations commerciales durables avec les clients en vue d'assurer la promotion des marques du portefeuille Philip Morris France auprès des points de vente et de revende
- Suivi de la disponibilité des produits (quantité et assortiment) chez les points de vente + gestion de mes stocks
- Réalisation du merchandising (positionnement des produits en linéaire et publicité sur le lieu de vente)
- Communication aux clients des informations clés relatives à l'actualité et suivi de la bonne compréhension du positionnement de PMF par le réseau
- Accompagnement des clients lors d'événements spéciaux
- Mise en place des opérations marketing chez les clients sélectionnés par le département marketing
- Déploiement du modèle de commercialisation : former le personnel et réaliser un suivi
- Parrainage et soutien du manager : assurer le parrainage des nouveaux entrants avec une approche pédagogique et fournir un feedback au supérieur hiérarchique



Merci Plus – Société d'aide à la personne

- Assistante responsable d'agence (août 2007 à juin 2008) dans le cadre de ma licence professionnelle

- Développement des moyens de communication de l'entreprise
- Réalisation de rendez-vous prospects
- Recrutement et formation des intervenantes et des stagiaires

FORMATIONS

- 2008 - Diplôme Européen d'Etudes Supérieures en Marketing à Pigier Metz
Licence en alternance « Responsable du Développement Commercial »
à Pigier Metz – Merci Plus
- 2007 - BTS Management des Unités Commerciales à Pigier Metz
- 2005 - Baccalauréat Economie et Social au lycée Georges de la Tour Metz

LANGUES

- Français : langue maternelle
- Anglais : niveau intermédiaire