

Lucille Catala

30/12/1996 (22 ans)
10 lot les vertes prairies
84800 L'Isle sur la Sorgue
06 21 65 50 89
catala.lucille@gmail.com
Permis B (voiture)



Chef de secteur

Qualités

Rigoureuse, Dynamique, Déterminée, Organisée

Formations

- | | |
|----------|--|
| En cours | Master Responsable d'Affaire Agro-alimentaire – École de Commerce ISEMA, Avignon (84) |
| 2017 | Bachelor Chef de projet commercial pour l'Agro-alimentaire – École de Commerce ISEMA, Avignon (84) |
| 2016 | DUT Techniques de Commercialisation – IUT de Valence, Valence (26) |
| 2014 | Baccalauréat Sciences et Technologie de l'Agronomie et du Vivant – Lycée François Pétrarque, Avignon (84) |

Compétences

- Commerciale
 - Accueillir, conseiller et vendre
 - Gérer un portefeuille de client
 - Prendre des commandes
 - Faire des inventaires, de la mise en rayon et des facing
 - Faire du phoning, présenter une offre
 - Démarcher des sponsors
 - Créer des outils d'aide à la vente (plaquette, diaporama)
- Managériale et organisationnelle
 - Gérer et optimiser les stocks
 - Travailler en équipe
 - Piloter un projet et prendre des décisions
 - Suivre des indicateurs
 - Organiser un concours
- Marketing
 - Effectuer des études de marché
 - Établir, analyser et traiter des questionnaires
 - Gérer un projet d'entrepreneuriat, tableau de bord, démarchage, analyse financière
- Informatique
 - Pratique Excel, Word, Power Point et Sphinx
- Linguistiques
 - Anglais : Niveau intermédiaire en apprentissage
 - Espagnol : Niveau intermédiaire

Expériences Professionnelles

- | | |
|----------------------------------|---|
| En cours (depuis mai 2017) | Attachée commerciale, Marketing – Augier et fils, Vaison la Romaine (84) – Alternance
Développement et fidélisation du portefeuille client (GMS et circuit traditionnel), gestion et développement des clients centralisés, prospection pour une nouvelle gamme ; création de plaquettes commerciales et d'outils d'aide à la vente |
| Avril 2018 (8 mois) | Grand Jury – ISEMA, Avignon (84)
Création d'un produit alimentaire innovant. Développement d'un produit, mise en place d'un business plan et d'étude marketing |
| Novembre 2016 (2 mois) | Responsable communication – Laboratoire départemental d'analyses, Avignon (84)
Création de plaquettes et d'outils de communication |
| Juillet 2016 (2 mois) | Palefrenière – Leinster Lodge Equestrian, Maynooth, Irlande
Pratique de l'anglais et travail des chevaux |
| Mai 2016 (2 mois) | Assistante commerciale et marketing – Médiaperformances, Suresnes (92)
Mise à jour d'une base de données, analyse et amélioration des produits |
| Février 2016 (3 jours) | Master Négociation – Concours national, Cherbourg (50)
Préparation, négociation et vente de produits alimentaires (mimolette) |
| Novembre 2015 (2 semaines) | Action Commerciale – Divam et Cave de Tain l'Hermitage, Valence (26)
Démarchage et vente : porte à porte |
| Juillet 2015 (2 mois + été 2014) | Manutentionnaire – Super U, L'isle sur la Sorgue (84)
Mise en rayon de produits frais et ultra frais et prise de commandes |
| Avril 2015 (3 mois) | Études et recherches commerciales – Nîmes Métropole, Nîmes (30)
Création d'un questionnaire client, enquête et analyse de données |
| Février 2015 (1 semaine) | Phoning – Ferme aux crocodiles, Pierrelatte
Vente de billets aux comités d'entreprise |

Centres d'intérêt

- Équitation : Galop 5 (8 ans), pratique en compétition
- Pâtisserie : Amateur
- Voyages : Irlande, Malte, Thaïlande, Canaries, Italie, Espagne, Turquie, Tunisie, ...