

Stéphanie GRICOURT

ADJOINTE DE DIRECTION : Développer les partenariats et les activités. Contribuer à la réussite du projet social. EI/ACI

Bois Colombes (92)

✉ stephanie.gricourt@outlook.fr



+33 6 29 90 82 05



<https://goo.gl/85guSx>



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

SAS Normanbulante 78, 92 (Circuit court alimentaire) – Créatrice

- Etudier le marché Camion d'épicier ; Finaliser business plan et emprunts
- Elaborer le cahier des charges du site www.normanbulante.com, l'animer
- Tisser des partenariats sur les territoires de vente (élus, confrères, ...)
- Planifier les achats aux fermes et pêcheurs et la logistique de collectes
- Gérer le quotidien d'une TPE (ventes, investissements, saisie comptable et déclarations fiscales, analyse des situations et décisions de solutions)

Résultats :

- 19% d'évolution moyenne mensuelle du chiffre d'affaires
- Marge brute négative 6 mois puis de 29% à 7 mois et de 50% à 9 mois

Extramuros 92 (Surcyclage de déchets, Design) – Chargée d'insertion

- Missions RH : Accompagner 4 salariés en parcours d'insertion dans la résolution de problématiques sociales et les épauler dans leur projet professionnel ; Etudier la mise en place du plan de formation avec l'OPCA
- Autres missions confiées par la direction : Proposer des tableaux Excel de suivi des marges ; Rédiger des rapports d'activité aux institutionnels

- 25% d'emplois durables pour les personnes suivies
- Livret personnel de parcours d'insertion et de formations
- 1 subvention reçue

Citroën V.S.P. Ventes Sociétés Paris 75, 94 – Conseiller B2B

- Prospecter DAF et responsables de parcs, créer un portefeuille de clients
- Répondre aux appels d'offres publics et privés, choisir des aménageurs

- J'ai diversifié notre clientèle (Transport de personnes à mobilité réduite)

Banque PSA Finances 75, 78, 93 (Locations longue durée Citroën B2B) – Attachée Commerciale (dédiée aux 3 pôles de Citroën V.S.P.)

- Développer l'activité : Animer les apporteurs d'affaires et leurs N+1
- Former commerciaux et secrétaires sur la conformité des contrats (Bâle)

- En 5 ans, + 29% de part de marché et + 87% de contrats
- Suivi et maîtrise des non conformités

Banque PSA Finances 76-92 (Centre d'appels national, Crédits, 12 commerciaux) – Chargée de clientèle B2C / Superviseur en 2005

- Réaliser un chiffre d'affaires, piloter le traitement des appels émis/reçus
- Recruter, former, réaliser les entretiens annuels et répartir un budget RH
- Analyser le risque afin de décider les accords, garanties et refus de prêts

- Chiffre d'affaires individuel atteint à 111% en 2004 et à 101% en 2005 au titre de l'équipe.
- Stabilité d'impayés

FORMATIONS

- 2013-2014 : Master 2 – Management de l'insertion par l'Economie Sociale Solidaire – UPEM (77)
- 1988-1992 : Bac + 4 Ecole de Commerce ESIAE Paris (75) – 6 mois en Australie (Export d'agneaux)

DIVERS

- Course et randonnée, Guitare Basse

LANGUES ET INFORMATIQUE

- Anglais courant, Espagnol
- Pack office, Prestashop, EBP Gestion

2015-2018

2013-2014

2011-2013

2005-2011

1993-2005