

Danièle Elmalem
2, Rue Léo Lagrange, 27000 Evreux
Tel : 06 46 63 23 74
Email : danièle.elmalem@club-internet.fr
57 ans



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- 2015** **Société DEFI Formation - Evreux - Consultante**
Conseil en développement commercial - Formation aux techniques de vente - Management de proximité – Optimisation de la relation clientèle – Développement des compétences.
- Gestion et développement commercial.
 - Créer et développer les outils pédagogiques.
 - Animer les sessions de formation.
 - Assurer l'accompagnement et le suivi des stagiaires.
- 2009 / 2013** **AKC CONSULTING Paris** *Conseil en Management - Formation - Développement Personnel*
Formatrice (activité parallèle)
- Animer les sessions de formation.
 - Participer à l'accompagnement et au suivi des stagiaires.
 - Créer et développer les outils pédagogiques.
- 1997 / 2012** **Groupe AVON France** *Leader mondial de la cosmétiques en vente directe*
Directrice départementale des opérations (dép. 27-28-78)
- Recruter et mettre en place les réseaux de distribution (Ambassadrices/Animatrices)
 - Former et manager les V.D.I (portefeuille de 400 distributeurs)
 - Promouvoir les plans de marketing/Animer les sessions de formation vente et management
 - Gérer la politique du développement commercial
 - Team formatrice auprès des responsables de secteur
- 1996 / 1997** **Groupe VORWERK France** *Distribution vente directe*
Attachée commerciale
- Promouvoir en vente directe un produit électroménager au caractère unique auprès d'une clientèle de particuliers et de restaurateurs.
 - Créer et développer le fichier client.
- 1992 / 1996** **Société C G H Paris** *Compagnie Générale Horlogère*
Responsable point de vente (Seiko, Lassalle, Yéma)
- Animer et développer le point de vente CGH Grand magasin Samaritaine Paris
 - Gestion des stocks et suivi des achats collections.
- 1979 / 1985** **Société Christian Dior Paris Avenue Montaigne**
Responsable boutique département Sportswear féminin
- Promouvoir les collections de prêt à porter auprès d'une clientèle haut de gamme.
Conseil et suivi des achats

FORMATION

- 2015** Formation pédagogie active module 2 (Les jeux en formation Thiagi)
2014 Formation pédagogie active (Les intelligences multiples Bruno Hourst)
2014 Formation pédagogie active (Les jeux en formation Thiagi)
2003 BTS force de vente.
1998 Formation management à la Chambre de commerce de l'industrie de l'Oise.
1997 Ecole de vente AVON (Management vente directe)
1996 Stage action commerciale (VORWERK)
1976 BAC Littéraire

COMPETENCES ET CENTRES D'INTERETS

Informatique
Intérêts

Utilisatrice de l'outil informatique : logiciels bureautique, Internet
Cinéma / Littérature / Théâtre / Pratique du théâtre / Marche nordique