Cathy Guerin

VENDEUSE PRÊT-À-PORTER

# PROFIL PROFESSIONNEL

COORDONNÉES

 123-456-7890

 [hello@reallygreatsite.com](mailto:hello@reallygreatsite.com) 123 Anywhere St.,



Any City, ST 12345

Professionnelle expérimentée du secteur de la vente en prêt-à-porter avec une expérience de huit ans, à la recherche d'une opportunité similaire à Any City. Dotée d'une personnalité chaleureuse et amicale, je suis capable de satisfaire les besoins spécifiques de chaque client de manière professionnelle. J'ai une maîtrise autonome du cycle complet des produits, de leur réception à leur vente, en passant par leur mise en rayon. Mes compétences exceptionnelles en gestion du temps et en organisation sont des atouts majeurs.

LANGUES

**Anglais Espagnol**

Niveau business Conversationnel

FORMATION

BTS: Management des Unités Commerciales – Mention Bien Any City, Juin 2018

# COMPÉTENCES

Service clientèle et communication Connaissances produits



PARCOURS PROFESSIONNEL

VENDEUSE EN PRÊT- À- PORTER

NOMADE,

ANY CITY / CDI

Avril 2030 - Présent

Gestion des stocks et notification des besoins d'approvisionnement au supérieur hiérarchique, ainsi que le processus de commande auprès des fournisseurs.

Réception des commandes, vérification de la qualité des produits et réalisation des inventaires. Promotion des nouvelles collections en créant des présentations attractives dans la vitrine et sur les rayons pour attirer une clientèle nouvelle.

Organisation des actions commerciales telles que la configuration du magasin, le marquage des

rayons, la création d'étiquettes et la présentation des offres aux clients.

VENDEUSE EN PRÊT- À- PORTER

TEMPO,

ANY CITY / CDI

Juillet 2028 - Mars 2030

Gestion des paiements pour les achats, promotion de la carte de fidélité du magasin, emballage de cadeaux, et comptabilisation de la caisse.

Accueil et orientation des clients au sein du magasin, fourniture d'informations sur les services disponibles.

Fournir des conseils aux clients lors des essayages, ranger les articles non choisis et remettre en ordre les cabines après utilisation.

Écoute attentive des besoins des clients pour les conseiller efficacement dans leurs achats,

assurant ainsi leur satisfaction et encourageant leur fidélité.

Baccalauréat professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente »

Any City, Juin 2016

CENTRES D'INTÉRÊT

Yoga, danse, jardinage

Gestion des stocks et merchandising

Techniques de vente

Gestion de caisse et encaissement Travail d'équipe et organisation