Dweet

Hassina Otwinowski

commerciale wholesale

Paris, France

Hassina is **Available to work**

View profile on Dweet

Work Preference

Location: Not looking to relocate

Pattern: Open to Full-time work

Employment: Permanent Positions

Skills

- Sales (Advanced)
- Inside Sales (Advanced)
- Direct Sales (Advanced)
- Sales Management (Intermediate)
- Outside Sales (Advanced)
- Sales Prospecting (Advanced)

Languages

- French

About

PROFIL Mes compétences de bonne communicante, mon excellent relationnel et ma persévérance m'ont toujours permis d'atteindre mes objectifs professionnels. Organisée, rigoureuse et proactive, mes qualités sont mes réels atouts qui font aujourd'hui ma force. Touj ours à la recherche de nouveaux challenges, mon but est clair : satisfaire mes clients et aller de l'avant.

BRANDS WORKED WITH

- Agence Crossroad / Calvin Klein
- Aurel Leven Securities
- Barbara Bui
- Bestseller France
- Cerruti,
- Day Birger & Mikkelsen
- Epice
- Isabel Marant

Experience

Responsable Commerciale

Bestseller France | Jan 2021

Gestion d'un portefeuille clients sur les zones Paris, Nord et Est de la France Gestion et accompagnement des Grands Comptes Préparation des "Open-to-Buy" et vente des collections prêt à porter femme et accessoires Analyse des ventes "sell out" de chaque client permettant une meilleure compréhension des ventes en showroom et par voie digitale Mise en place de plans d'actions en vue d'améliorer les performances en boutique Mise en place des plans marketing et digitaux pour chaque client Identification des opportunités de croissance sur les différents secteurs Prospection de nouveaux clients sur les zones confiées Service clients : Paiement, litiges, retours, échanges Préparation au diplôme du

Responsable commerciale

Epice | Jan 2013 - Jul 2013

Développement de la marque à l'export Mise en place et application de la stratégie commerciale de la société Vente des collections aux clients en showroom et sur les différents salons européens Pilotage d'une équipe commerciale et d'agents européens Définition et analyse des budgets par marché et par pays Contrôler et garantir l'image de la marque auprès des détaillants et des boutiques Epice. Feedback hebdomadaire et rapports d'activités à la Direction France Suivi et pilotage de l'activité des points de vente existants, visites des clients Prospection Coordination et mise en place de la politique commerciale de l'entreprise à l'International Gestion d'une attachée commerciale ADV : réassorts, paiements, et échanges

Responsable de Zone Export

Barbara Bui | Jan 2012 - Dec 2012

Distribution et gestion de la marque sur l'Europe du Nord et l'Europe du Sud Vente en showroom des collections prêt à porter et accessoires ainsi que sur les salons Européens Fidélisation des clients afin de leur donner les moyens d'atteindre leurs objectifs Définition des budgets par client et par saison Reporting régulier à la Direction Commerciale avec analyse des chiffres saisonniers Apporter sur le terrain une aide à la vente efficace et génératrice de ventes supplémentaires Contrôler la distribution des produits de la zone et la qualité de la visibilité. Garantir l'image de la marque à travers l'accueil et la présentation des collections Suivi des livraisons, réassorts, échanges, paiements par client et par zone Prospection de nouveaux clients dans le respect de la politique commerciale.

Vendeuse showroom "saisonnière"

Isabel Marant | Jan 2011 - Dec 2011

Vente des collections aux clients France et Monde.

Responsable de Zone

Day Birger & Mikkelsen | Mar 2007 - Nov 2010

Distribution et gestion de la marque sur le marché français Prise de commandes lors des sessions de ventes en showroom et sur les salons du prêt à porter, 4 collections par an Gestion et suivi du portefeuille clients avec visites saisonnières chez les clients Gestion des budgets saisonniers et annuels Analyse des chiffres saisonniers sell-in et sell-out afin de répondre au mieux aux exigences de la marque Reporting des résultats à la Direction du Danemark à l'aide de synthèses Prospection terrain/développement des points de vente Gestion de l'ADV : confirmations de commandes, retours, échanges, réassorts, relance clients

Commerciale

Agence Crossroad / Calvin Klein | Jan 2004 - Jan 2007

Gestion et développement d'un portefeuille clients sur le Nord de la France (Nord – Est – Ouest) . Suivi commercial régulier sur le terrain / merchandising des boutiques Ventes des collections en showroom (6 collections/an) Développement et suivi des Grands Comptes :Grands Magasins et Corners Aéroports et boutiques Analyse des chiffres mensuels Mise en place des collections et merchandising au sein du showroom, Corners Grands Magasins Préparation des business plans saisonniers (par famille de produits et par marque) Saisie des commandes et reports des résultats à la Direction Commerciale en Italie.

Responsable logistique et administrative

Cerruti, | Feb 2003 - Dec 2003

Suivi de toute la logistique administrative de la boutique en back-office Suivi des contrats fournisseurs de chaque famille de produits (costumes, chemises, cravates, ceintures...) Gestion permanente des stocks Inventaire Gestion de la caisse Organisation des plannings des vendeurs Recrutement des vendeurs.

Responsable de l'assistant juridique

Aurel Leven Securities | Jan 2001 - Jan 2003

Chargée des procédures (suivi) d'introduction des Sociétés sur le marché EURONEXT ainsi que des ouvertures de comptes, de la gestion de portefeuilles (gestion privée) Suivi des procédures de successions des comptes en gestion au sein d'A.L.S avec procédures d'ouvertures et de fermeture des comptes clients Droit des Sociétés : Préparation des CA, AG,AGE, en collaboration étroite avec une juriste en charge de toutes les procédures juridiques de la Holding ALS Suivi administratif des formalités juridiques pour la Holding Aurel Leven Securities et de ses 9 filiales Elaboration des statuts juridiques des filiales d'Aurel Leven Securities.