

SARAH KNAPP

+33 6 34 95 61 22

knappsarah04@gmail.com

Moselle, France, Projet de mobilité en Espagne

EXPÉRIENCE

01/2025 - 05/2025

5 mois

Responsable de la galerie marchande (en alternance)

E.Leclerc Betting-Freyning | Betting | Contrat en alternance

- **Négociation commerciale** : Optimisation des tarifs et des conditions d'occupation des stands temporaires auprès des exposants et prestataires.
- **Relation client professionnelle** : Gestion des échanges téléphoniques et physiques avec des commerçants, partenaires et représentants commerciaux.
- **Organisation d'événements** : Conception, planification et coordination d'animations commerciales pour dynamiser l'activité de la galerie marchande.
- **Développement de partenariats** : Création d'opportunités commerciales en lien avec les commerçants et partenaires locaux pour accroître la fréquentation et les ventes.
- **Communication interne et externe** : Collaboration avec les équipes marketing, commerciales et logistiques pour assurer la cohérence des opérations et la satisfaction client.

08/2023 - 01/2025

1 an et 6 mois

Assistante marketing (en alternance)

E.Leclerc Betting-Freyning | Betting | Contrat en alternance

- **Relation avec clients professionnels et collectivités** : Élaboration de devis personnalisés en fonction des besoins clients, négociation des tarifs pour obtenir les meilleures conditions commerciales.
- **Suivi commercial** : Accompagnement des clients dans la mise en place d'opérations promotionnelles adaptées aux objectifs de vente.
- **Développement de l'expérience client** : Participation à la création de campagnes ciblées pour fidéliser la clientèle professionnelle.
- **Analyse de marché et veille concurrentielle** : Étude des tendances de consommation pour optimiser les offres commerciales et renforcer l'attractivité de l'enseigne.

06/2022 - 06/2023

1 an et 1 mois

Employée polyvalente

My Sunshine Studio (solarium) | Grande Rosselle | Contrat de travail temporaire

- **Accueil client personnalisé** : Prise en charge des clients dès leur arrivée, identification rapide de leurs besoins pour proposer des solutions adaptées.
- **Conseil et vente de produits** : Recommandation de soins adaptés à chaque type de peau, argumentation commerciale pour promouvoir et vendre les produits associés.
- **Fidélisation de la clientèle** : Création d'une relation de confiance pour encourager les clients à revenir régulièrement et tester de nouveaux services.
- **Responsabilités commerciales** : Gestion des encaissements, suivi des stocks de produits, et participation aux objectifs de vente.

FORMATION

09/2023 - 06/2025

BPC-ESC | Freyning Merlebach

Master: Marketing et Management des Services

09/2020 - 06/2023

Université de Lorraine | Metz

Licence: Langues Etrangères Appliquées, Gestion d'entreprise

PROFIL

Jeune diplômée d'un Master en Marketing et Management des Services, passionnée par la relation client et la négociation commerciale. Dynamique, persévérante et orientée résultats, je souhaite mettre mes compétences au service d'une entreprise ambitieuse. Forte d'une expérience concrète en grande distribution et en gestion de projets commerciaux, je suis motivée à développer mes talents commerciaux dans un environnement international et stimulant.

COMPÉTENCES

- Négociation commerciale et vente
- Relation client et fidélisation
- Prospection et communication téléphonique
- Adaptabilité et persévérance
- Gestion des conflits

CENTRES D'INTÉRÊT

- Chant/Piano/Musique
- Podcasts/Reportages/Culture Générale
- Psychologie

RÉFÉRENCES PROFESSIONNELLES

Jérôme Vadala: +336 45 59 68 08

LANGUES

Français

Langue maternelle

Anglais

Courant
TOEIC C1

Espagnol

Notions
grande détermination à apprendre