

# CHRISTIANE SOM

## DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



1 Rue de l'Alma, Saint-Étienne, 42000, France



0744184439



chris.ngallesom@gmail.com



## PROFIL

Passionné par le développement commercial et l'entrepreneuriat, je m'engage à stimuler la croissance et l'innovation grâce à un ensemble de compétences robustes et une créativité stratégique.

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### FINANCE LIBERATION

janv. 2024 - Présent  
SAINT ETIENNE

### Association Femmes D'Aura

sept. 2021 - déc. 2023  
Lyon

### LEADERS FORMATION

févr. 2020 - août 2023

### CHARGÉE DE CLIENTÈLE

- Offrir des solutions personnalisées en crédit à la consommation et rachats de crédits
- Gérer et optimiser un portefeuille clients BtoC en adoptant une approche omnicanale
- Collaborer avec les expertises internes pour concevoir des solutions multi-services sur-mesure
- Accroître le portefeuille client grâce à une prospection active et stratégique

### DIRECTRICE ASSOCIATION FEMMES D'AURA

- Pionnière dans la création et l'expansion d'une communauté dynamique de plus de 300 membres féminines.
- Leadership stratégique pour renforcer la cohésion et la solidarité féminine
- Organisation d'événements engageants pour promouvoir l'autonomisation
- Conception de programmes innovants pour dynamiser le potentiel des membres
- Partenariats clés établis pour soutenir l'égalité et l'inclusion
- Communication efficace pour amplifier la voix des femmes au sein de l'association

### PDG

---

## COMPÉTENCES

---

LEADERSHIP

NEGOCIATION

MANAGEMENT

COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

ADAPTABILITE

EMPATHIE

ENTREPREUNARIAT

GESTION CRM

COACHING

COMMUNICATION DIGITALE

GESTION DU TEMPS

ANALYSE DES PERFORMANCES

RESILIENCE

CREATIVITE

---

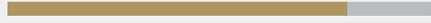
## LANGUES

---

French



Espagnol



---

## CENTRES D'INTÉRÊT

---

- Engagement associatif démontrant un leadership organisationnel et des compétences solides en travail d'équipe. Expérience en bénévolat soulignant des capacités exceptionnelles en communication
- collaboration et gestion. Ouverture d'esprit et compétences interculturelles développées grâce à des voyages enrichissants.

Lyon

### TEREVA groupe Martin-Belaysoud

janv. 2014 - janv. 2015  
Villeurbanne

- Conception, lancement et expansion stratégique du centre de formation.
- Optimisation des processus opérationnels pour garantir l'efficacité
- Formation et motivation des équipes pour des performances optimales

### ● COMMERCIALE SÉDENTAIRE

- Chargée du développement commercial en BtoB au sein de l'agence de Villeurbanne, spécialisée dans la distribution professionnelle pour les secteurs sanitaire, chauffage et électricité.
- Gère avec brio un portefeuille client diversifié et exigeant
- Établit des relations solides et durables avec les clients
- Analyse les besoins clients pour proposer des solutions sur mesure
- Atteint et dépasse régulièrement les objectifs de vente fixés

### ● PDG

- Développement et innovation de concepts en institut de beauté, maquillage, dermo-pigmentation et onglerie.
- Développement de concepts uniques et attractifs
- Équipes motivées et formées pour l'excellence
- Relations clients exceptionnelles, fidélisation renforcée

### ● RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIALE

- Stratégie commerciale et création de solutions photovoltaïques et thermiques sur-mesure pour optimiser l'efficacité énergétique.
  - Négociation et gestion de partenariats profitables pour renforcer la fidélité client.
  - Analyse de marché approfondie pour garantir un positionnement concurrentiel performant.
  - Amélioration de la rentabilité grâce à des solutions personnalisées et innovantes.
  - Expertise en gestion de projets photovoltaïques d'excellence.
- 

### L'ATELIER MELTING POT

janv. 2011 - janv. 2013  
Lyon

### ELIOSOL ENERGY

janv. 2010 - déc. 2010  
St PRIEST

---

## INFORMATIONS PERSONNELLES

---

Date de naissance:  
01 déc. 1985

Nationalité:  
Française

État civil:  
Célibataire

---

## PERMIS DE CONDUIRE

---

Catégorie de permis de  
conduire  
permis B

### KOBE (GL EVENTS)

janv. 2003 - déc. 2008  
LYON 6

### ASSISTANTE COMMERCIALE

- Expertise en télémarketing.
  - Adaptabilité exemplaire aux outils CRM pour un suivi client optimisé.
  - Contribution à l'élaboration de stratégies de vente et de marketing.
  - Support à l'équipe de vente dans le suivi des clients et des prospects.
  - Participation à des initiatives pour accroître la visibilité et l'impact commercial.
  - Organisation rigoureuse pour une gestion fluide d'un volume d'appels important.
- 

## ÉDUCATION

---

### CIB FORMATION

2024  
SAINT ETIENNE

### IOBSP 1

- Expertise en intermédiation bancaire moderne
- Compétences spécialisées en crédit à la consommation et de trésorerie
- Maîtrise du regroupement de crédits
- Solide expérience en crédit immobilier

### EMLYON

2018  
Ecully

### EXECUTIVE MASTER MANAGEMENT GÉNÉRAL

Stratégie d'entreprise et disruption  
Démarche marketing  
Marketing digital  
Pilotage du capital humain  
Management agile et responsable  
Finance pour manager  
Pilotage de la performance  
Conduite du changement et intelligence collective  
Transformation digitale Online  
Intelligence émotionnelle

### Centre de formation Icoges

2010  
Lyon

### BTS NRC

- Expertise en gestion de la relation client et techniques de vente efficaces
- Compétence avancée en production et analyse d'informations commerciales
- Application concrète de stratégies commerciales innovantes

Lycée Marie Curie

2006

Villeurbanne

- Solides acquis en techniques de vente modernes

● **BAC PRO SERVICE**

- Expertise en analyse et traitement des demandes clients
- Gestion optimale des informations d'accueil
- Maîtrise avancée des outils de communication
- Création de plans d'appel convaincants
- Élaboration d'argumentaires percutants
- Compétences en communication stratégique

Lycée Marie Curie

2005

Villeurbanne

● **BEP VAM**

- Élaboration de stratégies commerciales pour maximiser la rentabilité des points de vente
- Mise en œuvre de techniques de merchandising efficaces et innovantes
- Expertise en techniques de persuasion pour accroître les ventes
- Optimisation de la présentation des produits pour un impact visuel maximal