



- Madrid
- +33 6 75 68 50 65
- doriane-grouhel@hotmail.fr
- Carnet de conducir y vehículo propio

Una profesional dinámica que combina una visión estratégica y operativa. Mi mentalidad analítica, centrada en la optimización del rendimiento de los productos, y mi entusiasmo por construir relaciones sólidas con los clientes, me impulsan a trabajar en entornos rápidos y exigentes.

Experiencia Laboral

Formación

- Médiaperformances (FMCG) - París**
Gestora de cuentas de clientes Mar.Ago. 2023
Adquisición y Fidelización: prospección y construcción de una cartera de clientes ajustando los discursos de ventas a sus necesidades específicos.
Visión Estratégica: vigilancia de las tendencias del mercado y ajustar las estrategias para captar las oportunidades con valor añadido.
- Lustucru Frais y Croustipate (FMCG)- París**
Representante de ventas: Sept.2019-Ene.2023.
Negociación comercial : Business Plan para adquirir acuerdos estratégicos (mix productos).
Merchandising Categoría: Creación y puesta en marcha de los planes de visibilidad para maximizar el rendimiento de las ventas en las estanterías.

- Formación alternada Jacquet Brossard**
Asistente Category Manager 2017-2019.
Análisis de categoría: Explotación de los datos del software de panelistas (Kantar, Nielsen, Circana) para proponer recomendaciones que valoran el crecimiento de las categorías.
Coordinar PLV: Desarrollo de las campañas publicitarias, aumentado el compromiso de los consumidores.
- IDRAC Business School Nantes** 2017-2019.
 MBA en Estrategia e Innovación Empresarial
 Especialización marketing digital
- Becaria Industrias Therme - México** 2017.
 Asistente de negocio y marketing
- ESG Business School - Tolosa** 2016-2017.
 Licenciatura en negocios y marketing
- Viaje internacional - Australia** 2015-2016.
 Au pair
- IUT Universidad - Angers** 2013-2015.
 Técnico Superior Universitario en Negocios y Marketing

Perfil Internacional

- Oct.2023-Oct.2024
- Bali, Laos, Camboya, Tailandia, España, Francia
- Explorar y viajar por el sureste asiático.
- Mejorar mi español y inglés y profundizar mi conciencia cultural.

Habilidades

HABILIDADES

Habilidades técnicas :
 Análisis de datos: Excel, PowerPoint, CRM (Salesforce).
 Herramientas de marketing: Nielsen, Circana, Kantar y plataformas de marketing digital.

Habilidades comerciales :
 Prospección B2C y B2B
 Negociación B2C y B2B.

THANK YOU

Intereses

- Tenís
- Leer
- Perro
- Guitarra
- Viajar
- Cocinar