

# Chargée de projets

## Management

- Mise en place et gestion de réunions : explicitation des objectifs, cibler les priorités commerciales
- Motiver l'équipe et être à son écoute
- Entretenir la communication entre l'équipe et la hiérarchie
- Suivi des résultats hebdomadaires

## Commercial

- Ecoute et analyse des besoins
- Promotion des services et des valeurs de l'association
- Développement du réseau de partenaires, du nombre d'adhérents
- Négociations et financements

## Communication

- Participation au développement de la notoriété de l'entreprise par ses campagnes et ses événements
- Elaboration du message à transmettre et actions de communication en cohérence avec la stratégie et les objectifs
- Rôle d'interface entre l'entreprise et ses différents interlocuteurs

## Formations

- **2017 : ESPE – Aix-en-Provence (13) – Master MEEF** (Métiers de l'Education, de l'Enseignement et du Professorat)
- **2014 : Leche League International – Formation Animatrice Leche League** (agrée en 2015/2016)
- **2004 : SKEMA Business School– Sophia-Antipolis (06) – Diplôme d'Ecole Supérieure de Commerce** option Finance d'Entreprise.
- **2003: LUISS Guido Carli – Rome (Italie) – Master II Erasmus**
- **2001 : Lycée Cézanne – Aix-en-Provence (06) – Prépa HEC**

## Expérience Professionnelle

- **2011-2013 : Société Générale Responsable d'Agence** Management (Equipe de 5 conseillers) , réunions, reporting, évaluations. Prospection et développement du fond de commerce. Renforcement de la synergie avec les conseillers supports. Suivi de la satisfaction des clients. Communication entre la hiérarchie et l'équipe
- **2008-2010 : Société Générale – Adjointe au Responsable d'Agence** Remplacement du Responsable, management de l'équipe (8 conseillers) et des réunions. Gestion et développement du portefeuille de clients professionnels, patrimoniaux et d'associations.

- **2004-2007 : Société Générale Conseillère de clientèle Professionnels**

Gestion et développement d'un portefeuille de clients professionnels, patrimoniaux et associations: gestion de comptes, moyens de paiements, produits d'assurances, placements, financements professionnels et particuliers, gestion des risques. Réalisation et dépassement des objectifs commerciaux fixés. Fidélisation de la clientèle.



## Stéphanie Lisita

Capacité d'adaptation  
Rigueur  
Dynamisme  
Créativité  
Capacités relationnelles



06 44 098 098



lisita.stephanie@gmail.com



Bd J.F. Kennedy 13 640 La Roque d'Antheron