





Aurélie de Freslon

06 70 78 14 49 • aurelie.defreslon@gmail.com
201 chemin de la Bosque d'Antonelle • 13090 Aix-en-Provence
Permis B •  

Responsable commerciale

Manager au service du développement de votre PME
Vente B2B • e-commerce B2C



Formations

Master ICN Grande Ecole

Innovation et entrepreneuriat
2007-11 • ICN BUSINESS SCHOOL

Licence de Lettres Modernes

2007-09 • UNIVERSITÉ NANCY 2

Classe préparatoire aux grandes écoles
de commerce

2005-07 • LYCÉE AMPÈRE (Lyon)

Baccalauréat scientifique

2002-05 • LYCÉE HERRIOT (Lyon)



Langues

Anglais : courant. TOEIC : 770 (2009)

Allemand : professionnel. ZDFB (2008)



Informatique

Suite Microsoft Office
ERP Resadec, Euragro
CRM Diabolocom, ladvize
Google Analytics
Magento, Prestashop
SQL, Html
Gantt Project
Photoshop, Indesign, Illustrator



Loisirs

ICN Alumni : création du réseau Franche-Comté
Marché de Noël de Montbéliard : vente de vin chaud
Yoga, pilate



Compétences

Développement commercial

Établir la stratégie, prospecter, persuader, négocier, fidéliser, gérer les litiges et impayés

Gestion de projets

Analyser, définir le besoin, planifier, réaliser, tester, impliquer, accompagner le changement

Supply chain

Gérer les stocks, encadrer des prestataires logistiques, planifier les tournées de livraison

Management

Animer et fédérer une équipe, former, recruter, établir les procédures, analyser les KPI



Expériences



LEHMANN : 4 M€ CA • 20 collaborateurs • Montbéliard
Fabrication de cancoillotte et produits laitiers • Négoce • Transport • 1 magasin

Responsable ADV et e-commerce • 2016-2018 – 2 ½ ans

- Optimisation du service de télévente et relation clientèle BtoB • +10 à 15% CA / an
- Déploiement du progiciel Euragro avec Cetra Informatique
- Refonte des tournées de livraison et approvisionnement
- Management d'1 télévendeuse et coordination des commerciaux
- Conception et création de panier-lehmann.fr • 1000 € CA / mois



DECITRE : 70 M€ CA • 350 collaborateurs • Lyon
8 librairies • e-commerce • solutions de recherche et vente de livres

Responsable service clients • 2012-2015 – 3 ½ ans

- Externalisation de la relation clients BtoC et gestion du prestataire Eodom
- Pilotage des commandes en retard • +10% CA en 1 an
- Mise en œuvre de partenariats • Uculture, Cdiscount, marketplaces
- Amélioration du processus Click&collect • +40% CA en 1 an
- Organisation d'un service relations fournisseurs
- Management de 2 à 4 assistantes commerciales

Chargée de projets expérience clients • 2011 – 1 an

- Analyse de l'expérience des clients web
- Conception du nouveau site e-commerce decitre.fr • +25% taux conversion



DREAMLINER HÔTEL **** • Ethiopie

Assistante vente, marketing et communication • 2009 – 6 mois

- Prospection, supports de communication, enquêtes de satisfaction et concurrence