

# Audrey TOURBIN



## CONTACT

46 avenue des Anglais,  
17120 Barzan

07 67 87 24 80

audreytourbin@live.fr

## COMPETENCES

- Bienveillance
- Transmission
- Partage
- Leadership
- Sens de l'initiative
- Force de proposition
- Capacité d'adaptation
- Autonome
- Capacité à travailler en équipe
- Flexibilité
- Compétences informatiques

## PROFIL PROFESSIONNEL

Professionnelle passionnée et volontaire, je vise toujours à fournir un service d'excellence.

Bâtisseuse d'équipes tactiques, je sais former les collaborateurs et créer des équipes cohésives.

Vaste expérience professionnelle dans le domaine de l'immobilier, du commerce, de la formation et du secteur bancaire.

## • EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

### **Consultante en formation professionnelle :**

*Indépendante juin 2020-aujourd'hui en France*

- Jurée professionnelle, learning coach et **formatrice** dans le domaine de la communication (psychologie de la communication, PNL, méthode DISC etc) et pour les métiers du commerce et de l'immobilier : ECM/ VCM/ RPMS/ MUM/ NTC/ CC... (prestations réalisées pour le groupe La Foret, Texageres, Icadémie, EIMP nextgroup, IGS, Studi, AFPA, CMA, Préface, ISCOD...- y compris en milieu pénitentiaire)

### **Présidente Vitae Projet Immobilier :**

*Indépendante juin 2020-aujourd'hui en France*

- Commercialisation de programmes immobiliers neufs de nos partenaires (Bouygues Immobilier, Nexity etc) sur toute la France (via notre plateforme, y compris via nos mandataires affiliés).

### **Conseillère commerciale**

*Bouygues Immobilier mai 2017-juin 2020 en Ile de France*

- Commercialiser des programmes immobiliers, de l'accueil du client jusqu'à la signature notaire, et ce, auprès d'une clientèle de particuliers.
- Analyser les besoins et écoute des prospects
- Réaliser des simulations financières et conseiller les clients
- Signer les réservations et accompagner les clients
- Prospector dans ma zone géographique pour trouver de potentiels acquéreurs.
- Fidélisation de ma clientèle.
- Assurer une veille de l'environnement concurrentiel
- Créer des relations de partenariat avec les organismes bancaires
- Assurer le reporting de mon activité sur mon périmètre
- Mise en place des plans d'actions commerciaux et actions spécifiques de Marketing et Communication
- Gérer le lancement et le suivi commercial de mes opérations

- Compétences commerciales
- Compétences Managériales
- Bancaire
- Compétences pédagogiques

### **Cadre commerciale- Responsable de la succursale d'Aulnay sous bois**

*Maisons Phenix de novembre 2015 à avril 2017 IDF*

- Mise en place et application de la politique RH du groupe (recrutement de nouveaux talents et développement de partenariat avec les agences immobilières locales)
- Formation et suivi des nouveaux entrants
- Création et gestion de prospects
- Recherche et analyse du marché foncier (mise en place de partenariats avec des apporteurs fonciers, notaires, agences immobilières etc)
- Propositions de projets de constructions en tenant compte des différents facteurs externes (réglementation d'urbanisme, cahier des charges des clients, capacité financière etc)
- Intermédiaire en opération bancaire (certification I.O.B : montage des dossiers bancaires, analyse selon les profils etc)

### **Directrice adjointe Flagship**

*Ls travel retail Aelia-SDA (société Lagardère), Roissy  
CDG de février 2015 à Juillet 2015*

- Pilotage et gestion d'un flagship (supervision et management de plusieurs shop : vente de produits de luxe : parfum, cosmétique, soin et alcool, tabac, gastronomie, confiserie) comportant une 60e de vendeurs.
- Gestion des stocks (DLC, stratégie de flux selon les produits, marques...)
- Gestion du merchandising et des stratégies commerciales (communication transversale avec les marques vendues : Dior, LVMH, Chanel, Hennessy...)
- Pilotage et optimisation des KPI (selon l'année n-1, prévisionnels avec les plans de vols, destinations... : mise en place de plans d'actions efficaces et efficients)
- Analyse des demandes et besoins de la clientèle internationale
- Recrutement, formation, suivi et gestion du personnel de vente.

### **Floor Manager**

*New Look, Aulnay sous-bois de Mai 2014 à décembre 2014*

- Management: Gestion d'une équipe (25 personnes), planification hebdomadaire et journalière, animation individuelle et en groupe, développement personnel, évaluation et suivi des objectifs, feed-back réguliers et constructifs, communication transversale, culture d'entreprise, exemplarité, leadership.
- Gestion commerciale : pilotage du CA du magasin, travail avec les outils économiques, respect des implantations merchandising, services clients
- Gestion économique : productivité horaire, gestion de la marchandise/ du stock.
- Gestion administrative : flux d'argent et règles de sécurité

### **Responsable de l'administration des ventes**

*Bouygues Immobilier, Saint Denis de mars 2013 à mai 2014*

- *Suivi des ventes notaire : recueil et contrôle des éléments constitutifs du dossier de prêt et transmission au notaire jusqu'à la signature définitive.*
- *Optimisation de la trésorerie de Bouygues Immobilier par des encaissements réguliers dans les délais fixés.*

### **Consultante en ressources humaines**

*Robert Half, Saint Denis octobre 2012 à Novembre 2012*

- *Analyser le marché et les besoins en ressources du bassin d'emploi (pige, presse...)*
- *Réaliser la prospection, les offres de service et le suivi commercial des clients entreprises (B to B)*
- *Gérer la relation clients/intérimaires : adéquation entre les souhaits et les missions proposées, enchainement des missions, fidélisation, formation*
- *Anticiper et suivre les évolutions des métiers et des qualifications*

### **Négociatrice en Immobilier**

*Era, Paris 19e, de mai 2012 à septembre 2012*

- *Prospection, négociation, expertise des biens, connaissance du secteur et de la réglementation immobilière.*

### **Responsable de département**

*H&M, Rosny sous-bois, d'aout 2010 à mai 2012*

- *Respect de la mise en place de la politique de vente, optimisation du CA, gestion de la force de vente, création des plannings, communication interne et externe (mise en évidence de la PLV), Fidélisation clients, formation des nouveaux entrants, sélection de C.V déposés et pré-entretiens.*

---

## **• FORMATIONS**

### **Maitrise en communication** à l'Université de Paris XIII en 2012

Double spécialisation : audit stratégique et évolution des process dans les entreprises (Mémoire de recherche portant sur l'évolution de l'organisation et de sa structure selon la culture d'entreprise.) ; et culture-médias, les nouveaux canaux de communication. Mémoire de fin d'études publié et commercialisé.

**Habilitation en tant que jury professionnel** par la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi d'Ile de France, en juin 2020.

Pour les CCP, CCS et Titres Professionnels du Ministère du Travail (pour les titres suivants : employé commercial en magasin, vendeur conseil en magasin, Responsable petite et moyenne entreprise, manager des unités commerciales, négociateur technico-commercial, conseiller commercial relations à distance, conseiller commercial...).