

Agnès MOLLIER

21 allée des peupliers 33000 Bordeaux

agnes.mollier@tanteadelaide.com – 06 89 11 12 40 / 05 56 02 75 52

Mariée – 40 ans

Expériences professionnelles

2005-2009

Tante Adélaïde® *Site de vente en ligne de cadeaux de naissance et accessoires de décoration personnalisables haut de gamme*

Fondatrice de www.tanteadelaide.com, Bordeaux



- Etude du marché des cadeaux de naissance et décorations personnalisés vendus sur internet
- Dépôt du nom de domaine et dépôt de marque à l'INPI
- Conception et réalisation du site marchand www.tanteadelaide.com repéré et mis en avant dans la presse féminine (Modes et travaux /Mars 2008 ; Mains et Merveilles éditions de Saxe Mars/ Avril 2009)
- Recherche et négociation avec les fournisseurs
- Ventes en réseau
- Enseignement des techniques de broderie d'ameublement et haute couture : Cours du soir, stages
- Références clients entreprises : EADS ; IKEA

2001-2004

Orange *Direction du Marché Entreprise, Paris*

Responsable Marketing Opérationnel



- Animation des réseaux de ventes (Agence France Telecom, Mobistore et distributeurs indépendants) via la rédaction d'une lettre d'information hebdomadaire Mobil'Actu (diffusion 50 000 ex)
- Recherche et élaboration de nouvelles offres de service Orange Business Solution
- Veille concurrence
- Sélection des terminaux commercialisés par OBS en collaboration avec le marketing produit
- Participation à la conception et à la rédaction du contenu de l'intranet Orange DME

1998-2001

France Telecom *Agence Professionnels Paris-Elysées*

Responsable offre mobiles B to B



- Soutien technique et commercial à la force de vente (120 commerciaux)
- Sélection des fournisseurs sur le marché des accessoires, négociation des conditions d'achat et définition du prix de vente
- Elaboration de supports et mise en place de programmes de formations destinés aux vendeurs
- Réalisation et présentation d'argumentaires et d'outils d'aide à la vente
- Construction et rédaction des propositions commerciales Itinériss flotte
- Elaboration de statistiques (ventes, stock, marge, segmentation clientèle)
- Relations avec les intervenants de France Telecom et d'Itinériss dans le domaine de la mobilité

1993-1998

EGT France Telecom

Commercial

Ingénieur commercial Grands Comptes

- Paris La Défense
- Développement d'un portefeuille et conquête de nouveaux clients sur le marché de la télécopie et de la téléphonie mobile.
- Prospection, négociation, vente et financement



Attachée commerciale

- Secteurs : Val de Marne et Paris (8ème arrondissement)
- Prospection, négociation commerciale, vente, financement dans le domaine de la télécopie, de la micro informatique communicante et de la visioconférence.

Lauréate de challenges commerciaux

Langues et informatique

Anglais	lu, parlé, écrit (Nombreux séjours aux Etats-Unis)
Espagnol	lu, parlé, écrit
Informatique	Office (Excel, Word et PowerPoint), Photofiltre studio (retouche d'images)...

Formation

2008	Ecole Lesage Broderie Haute Couture, Paris
1990-1993	Ecole Supérieure de Gestion option Négociation, Paris
1988-1989	Classe préparatoire HEC
1987	Baccalauréat D

Centres d'intérêt

- Broderie Haute Couture
- Décoration
- Membre d'un club de dégustation « LetVin » à Bordeaux
- Voyages
- Tennis