

## PROJET PROFESSIONNEL

Bonjour,

*Je m'appelle Karine LOUBET FRATICELLI ...*

*J'ai passé la 1ère partie de ma vie professionnelle dans la région lyonnaise où j'ai grandi, et je suis rentrée en Corse en 2007,*

*Je pourrai dire "je suis tombée dedans quand j'étais p'tite" en parlant du secteur de la peinture professionnelle.*

*En 1992, j'ai découvert le monde de la peinture Grand Public : c'est dans ce milieu que j'ai débuté ma vie professionnelle et appris le métier d'assistante administrative et commerciale.*

*Faisant partie d'un groupe international, cette société familiale qui fabriquait, conditionnait et expédiait ses produits à partir du même site, s'était adaptée aux changements nécessaires que cela a pu occasionner tout en gardant sa dimension humaine.*

*C'est durant cette période de 12 ans que, dans le cadre de ce service commercial constitué du Directeur Commercial et de 3 assistantes, de 2 chefs des Ventes Peintures et leurs commerciaux, du Chef des Ventes "Produit Bois" et de la Responsable Marketing, j'ai découvert la collaboration qui soude une équipe et permet à une entreprise d'accroître son CA.*

*En effet, j'ai secondé la force de vente région Sud et Est constituée de 8 commerciaux régionaux et de chef des Ventes : en gérant les appels téléphoniques des clients (particuliers ou grandes surfaces de bricolage) et en les orientant vers le service adapté, -que ce soit Commercial, Marketing ou Laboratoire qualité produits- en les renseignant et les conseillant sur les produits des 2 marques que nous vendions, en saisissant les propositions commerciales, en préparant la logistique et l'organisation des réunions commerciales sur site, ainsi que celles du séminaire annuel.*

*Ce monde de la décoration intérieure m'a fait découvrir un domaine dans lequel j'ai pu m'épanouir, avec des produits, des matières et des couleurs qui suivaient les tendances, et de l'évolution des normes environnementales. Il m'a également permis d'apprendre des techniques que j'ai mises en application pour connaître parfaitement les produits vendus et avoir ainsi le plaisir de pouvoir renseigner, conseiller et guider des clients finaux sur l'avancée de leur projet de décoration,*

*A mon sens, le conseil à la clientèle est le ciment qui fait que celle-ci sera fidèle à telle ou telle autre marque de produits : si le client se sent écouté et guidé, qu'il est satisfait de vos conseils, il achètera vos produits. Et s'il est satisfait de vos produits, alors c'est un client fidélisé.*

*De grands changements ont eu lieu au sein du groupe et j'ai refusé la mutation qui m'a été proposée par la Direction. J'ai alors quitté l'entreprise.*

*En 2005, à nouveau sur le marché de l'emploi, lors d'une prospection je me suis présentée dans une autre entreprise familiale, toujours dans le domaine de la peinture, mais dans le secteur bâtiment et industrie cette fois.*

*C'est en tenant compte de mon expérience que mon nouvel employeur m'a confié le poste de Responsable Administration des ventes : rotule indispensable entre les commerciaux et la direction commerciale, j'étais en contact avec les clients, je gérais les compte-rendu des visites des commerciaux. J'utilisais un logiciel spécifique – l'E.D.F.P. - Entretien-Développer-Fidéliser-*

*Prospecter - logiciel dédié qui permet d'établir des statistiques à partir de l'analyse des visites commerciales pour une rentabilisation maximale et arriver ainsi à une augmentation du C.A.*

*En 2007, pour des raisons personnelles, j'ai décidé de rentrer en Corse.*

*A nouveau sur le marché de l'emploi, j'ai par le biais d'une agence d'intérim, trouvé un poste de remplacement en tant qu'agent administratif chez VITO (TOTAL à l'époque) où je suis restée environ 18 mois (contrat Intérim puis CDD)*

*Durant ce contrat, je tenais le standard, prenais les commandes de carburants des gérants ou propriétaires des stations et je m'occupais du courrier.*

*Après restructuration interne, mon CDD n'a pas été renouvelé.*

*J'ai présenté ma candidature chez MICRO EXTENSION à Bastia : le poste de secrétaire administrative et commerciale allait se libérer suite à la démission de la personne en place.*

*Ce poste, que j'ai tenu pendant 11 ans dans cette société, était un poste polyvalent où j'étais en contact aussi bien avec les clients que les fournisseurs et les transporteurs.*

*Mes tâches étaient très variées, que ce soit la tenue du standard, la gestion des litiges (pièces défectueuses sous garantie), la facturation client, ou encore la saisie des dossiers en réponse aux Appels d'offre.*

*Etant plutôt à l'aise avec les démarches de relances comptables pour des factures impayées, j'ai demandé à mon employeur de me laisser l'opportunité de devenir commerciale. Bien que ce ne soit pas ma formation professionnelle initiale, j'ai commencé à démarcher des sociétés aux alentours de Bastia*

*Pour des raisons de santé, je n'ai pas pu continuer et j'ai donc repris le poste administratif et commercial sédentaire.*

*Forte de cette expérience, j'ai découvert un trait de ma personnalité : j'ai besoin d'un emploi où je serai en contact avec des personnes, que ce soit des clients, des fournisseurs, des patients...*

*Je suis en train d'envisager une formation : soit dans la peinture - pour être formée sur les nouvelles technologies, produits, normes environnementales - soit en secrétariat médical.*