

Développement des affaires | Ventres

Je suis une personne dynamique qui aime rencontrer des gens et qui n'a pas peur de relever des défis. La vente me procure une satisfaction, car j'aime négocier et poser des questions pour comprendre les besoins du client. Chaque journée est différente!

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Septembre 2013 à aujourd'hui

Mongrain | Représentante des ventes - Estimation | Temps plein | Novembre 2018 @ février 2019
Identifier des opportunités d'affaires; Promouvoir la marque à travers les événements & les médias sociaux; Coordonnée les événements internes; Acheter des articles promotionnels
Réalisation: Augmenté de 15% mon réseau d'affaires notamment dans la construction

B2B2C | Coordinatrice marketing - MEM corporatif | Temps plein | 04/18 - 11/18
Coordonner divers projets pour le corporatif; Identifier des opportunités d'affaires; Promouvoir la marque à travers les événements & les médias sociaux
Réalisation: Mise en place d'une stratégie LinkedIn pour augmenter la visibilité de 40%

GPBL penser projet | Consultante marketing | Temps partiel | Contrat de 3 mois
Conseiller l'entreprise pour leur stratégie LinkedIn; Composer trois blogues pour le site web
Réalisation: Mise en place d'une stratégie LinkedIn pour augmenter la visibilité de 30%

BEET IT SPARK | Représentante des ventes & Événement | Temps partiel | Contrat de 15 mois
Participer à divers événements sportifs & vendre les produits BEET IT/SPARK; faire des dégustations des autres produits dans les supermarchés
Réalisation: Vendu plus de 900\$ de produits en trois heures

AR Mobile | Analyste & Représentante aux ventes numériques | Temps partiel | Contrat de 17 mois
Rechercher des clients potentiels en utilisant le « social selling » & « Sales Navigator »; Inviter ces clients à une conférence & faire le suivi après-vente
Réalisation: Bâti un réseau d'affaires dans divers domaines tels que la télécom, la finance, l'hôtellerie

Neurokrono | Adjointe au marketing & Représentante des ventes | Temps partiel | Contrat de 4 mois
Identifier les prospects; Développer une stratégie marketing; Effectuer des « cold call »
Réalisations: Réussi à obtenir un 1^{er} rendez-vous pour une entreprise en finance
Réussi à faire une vente d'un NeuroBusiness pour 20 employés, valeur de 3 000\$

CIRKA | Assistante marketing | Temps partiel | Contrat de 1 mois
Planifier la logistique pour les événements privés; Rechercher les fournisseurs pour la production
Réalisation: Promouvoir Cirka à travers les événements privés

CDPSF | Représentante des ventes internes | Temps plein | Contrat de 4 mois
Répondre aux appels des membres & résoudre leur problème technique; Effectuer des « cold call »
Réalisation: Obtenu 7 adhésions & 4 mises à niveau sur 186 appels, valeur de 605.00\$

Microbrasserie Gueule de loup | Serveuse | Temps partiel | Contrat de 6 mois
Servir la bière aux passionnés de bière de microbrasserie, Aider la propriétaire à établir une stratégie marketing
Réalisation: Vendre plus de 2 500\$ en une soirée lors d'un quart de travail à l'Octobierfest

SAQ | Représentante au service à la clientèle | Temps partiel | Contrat de 1 mois
Servir le vin aux passionnés de vin français; Aider les vigneron pour la rotation des vins
Réalisation: Approfondis mes connaissances en vin de Bordeaux- Bordeaux Fête le vin à QC

Neurometric | Coordinatrice marketing | Temps partiel | Contrat de 12 mois
Effectuer des « cold call » à Toronto & au Québec & faire le suivi des clients; Effectuer la mise à jour des médias sociaux de Neurometric
Réalisations: Appris à faire un bon « speech » de vente en anglais visant la haute direction
Améliorer mes connaissances Mailchimp & Twitter & Facebook & GoDaddy

Ski Chantecler | Agente aux ventes et au marketing | Temps plein | Contrat de 8 mois
Participer à de nouvelles stratégies de ventes & d'événements; Vendre de l'affichage publicitaire; Développer le marketing de la montagne
Réalisations: Créé une dégustation extérieure de bières Boréale, augmentation ventes 20%
Vendu plus 80% des affiches publicitaires à la montagne, valeur de 3 600.00\$

Metro Inc. | Stagiaire en mise en marché | Temps plein | Contrat de 4 mois
Effectuer la mise en marché des cosmétiques - stratégie forfaitaire, Valider les informations dans le calendrier marketing, Participer au Salon d'achats cosmétiques, Effectuer la veille concurrentielle avec les autres pharmacies de produits cosmétiques, Faire le booking pour la circulaire
Réalisation: Développer un plan de formation pour le département des cosmétiques

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE SCIENTIFIQUE

HEC & MC GILL & ESG - UQÀM | Assistante de recherche | 2018 & 2016 & 2014 - 2015
Créer la revue littéraire sur le marketing social + e-commerce & la méthodologie; Faire la demande éthique; Composer le questionnaire; Rechercher les participants
Réalisations: Discuter & travailler en anglais avec mon professeur & le directeur de recherche
Obtenu l'approbation du CRSH pour le projet

FORMATION

Baccalauréat en administration des affaires | Concentration Marketing | 2016
ESG-UQÀM
-Cours optionnel en gestion des ventes | Négociation de 5% de plus dans un travail d'équipe

Certificat en administration des affaires | 2013
ESG-UQÀM

Diplôme d'études collégiales | Concentration Diététique | 2012
Collège Montmorency



Sophie Gosselin

514-246-2595

Sophie-gosselin@hotmail.com

www.linkedin.com/in/sophie-gosselin

LANGUE

Anglais : Lu, écrit, parlé
Français : Lu, écrit, parlé

INFO EN +

Bénévolat

-Membre du comité Souper tournant de l'Aile jeunesse de la CCITB

-Responsable des partenaires d'affaires à ECOM Mtl

-Responsable des médias sociaux lors de la soirée Elixir de PMI Mtl

-Participe à l'organisation du Iron Man Tremblant & 24h Tremblant

-Développe un réseau d'affaires dans les Laurentides & Montréal

COMPÉTENCE PERSONNALITÉ

Rédaction de contrats	Leadership
Gestion de comptes clients	Soif d'apprentissage
Négociation	Sens de l'écoute
Développement de partenariats	Réseautage & événements
Ventes « cold call »	Sens analytique
Gestion des plaintes	Ténacité