



AMBRE CHARTIER

SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

📞 (34) 671 938 517 ✉ chartier.ambre@gmail.com 📍 Barcelona

SOBRE MI

Amplia experiencia en ventas y atención al cliente en entornos internacionales B2B y B2C. Acostumbrada a gestionar de forma autónoma el ciclo completo de venta, con dominio de herramientas CRM y un enfoque constante en la satisfacción del cliente y los resultados.

EXPERIENCIA LABORAL

RESPONSABLE COMERCIAL - ESPAÑA Y PORTUGAL

Desde Septiembre del 2023 | GRUPO GAUTIER - Mobiliario - Barcelona, España.

- Desarrollo comercial: gestión activa y fidelización de clientes mediante visitas periódicas a tienda y desarrollo de relaciones sólidas con interlocutores clave (directores, jefes de sección, compradores).
- Grandes cuentas: coordinación con centrales de compra, negociación de contratos a nivel nacional y seguimiento de acciones comerciales para maximizar resultados a largo plazo.
- Prospección: identificación de oportunidades de negocio mediante contacto directo, prospección en frío (llamadas y visitas), presentación personalizada de la empresa y negociación de condiciones comerciales. Organización completa y autónoma de agendas, rutas y visitas. Participación en ferias del sector.
- Optimización comercial: implementación de acciones de visual merchandising y formación del personal para potenciar las ventas y mejorar la experiencia en tienda.
- Visitas y Benchmarking: seguimiento comercial en toda la península con análisis de KPIs, rotación de productos, detección de tendencias, con reporting continuo y actualización de CRM.
- Posventa y Administración: gestión de incidencias, coordinación de entregas y seguimiento de pagos para garantizar el cumplimiento de plazos.

JEFA DE VENTAS

Marzo 2022 - Julio 2023 | CASTORAMA - Decoración y construcción - Angoulême y Anglet, Francia

- Gestión y desarrollo de equipo: gestión de un equipo de 10 personas. Coaching y planes de formación.
- Estrategia : como miembro del comité de dirección, contribución a la política comercial y a las decisiones estratégicas de la tienda. Fijación de objetivos, análisis de resultados, comunicación sobre la estrategia de la empresa.
- Análisis de resultados, elaboración e implementación de planes de acción, gestión de compras y stock.
- Supervisión del cumplimiento de los procesos de almacenamiento, inventarios, y planes contra la merma.
- Benchmarking: organización de visitas a la competencia y gestión mensual de la alineación de precios.

JEFA DE SECCIÓN

Noviembre 2018 - Febrero 2022 | CASTORAMA - Secciones : suelos y pintura - Anglet y Pau, Francia

Gestión del área de pinturas y suelos: aplicación de la estrategia comercial, liderazgo de equipo, atención técnica al cliente, control de stock y seguimiento de KPIs.

RECEPCIONISTA

Julio - Octubre 2018 | Hotel Platjador, Sitges, España | Practicas

VENDEDORA

Febrero - Mayo 2018 | CASTORAMA Pau, Francia

FORMACIÓN ACADÉMICA

MASTER EN MANAGEMENT BUSINESS UNIT

2018 - 2020 | ESC PAU Business School, Pau, Francia

GRADO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

2017 - 2018 | UPPA, Pau, Francia

GRADO SUPERIOR EN GESTIÓN COMERCIAL

2015 - 2017 | Lycée Louis de Foix, Bayonne, Francia

HABILIDADES

Francés : Nativo

Español : Alto C1/C2

Inglés : Medio / Alto (TOEIC 830)

Pack Office

SAP

CRM (E-DEAL)



AMBRE CHARTIER

SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

📞 (33) 0646775602 ✉ chartier.ambre@gmail.com 📍 Barcelone

À PROPOS DE MOI

Profil commercial complet, avec une solide expérience dans la vente et la relation client en contextes internationaux B2B et B2C. Autonome sur l'ensemble du cycle de vente, avec une parfaite maîtrise des outils CRM. Orientée client et résultats.

EXPÉRIENCES

RESPONSABLE COMMERCIALE - PENINSULE IBERIQUE

Depuis septembre 2023 | GROUPE GAUTIER - Mobilier - Barcelone, Espagne.

- Développement commercial : fidélisation des clients par des visites régulières en magasin et création de relations solides avec les interlocuteurs clés (directeurs, chefs de rayon, acheteurs).
- Grands comptes : coordination avec les centrales d'achat, négociation de contrats nationaux et suivi des actions commerciales à long terme.
- Prospection : identification d'opportunités, prospection à froid (appels et visites), présentation des gammes, négociation des conditions. Organisation autonome des plannings, tournées et rendez-vous. Participation à des salons professionnels.
- Optimisation des ventes : mise en place d'actions de visual merchandising et formation des équipes pour améliorer les performances en magasin.
- Suivi terrain et benchmark : visites en Espagne et au Portugal, analyse des KPIs et des tendances marché, reporting régulier et mise à jour du CRM.
- Service après-vente & administratif : gestion des litiges, coordination logistique et suivi des paiements pour garantir le respect des délais.

CHEFFE DE SECTEUR

Mars 2022 - Juillet 2023 | CASTORAMA - Décoration et construction - Angoulême et Anglet, France

- Management d'une équipe de 10 personnes : recrutement, formation, coaching et montée en compétences.
- Animation commerciale : pilotage des opérations terrain, supervision de la mise en place des planogrammes et du bon maintien des linéaires, avec un focus constant sur la rentabilité.
- Stratégie et politique commerciale : en tant que membre du CODIR, contribution à la politique commerciale et choix stratégiques du magasin, fixation des objectifs, analyse des résultats, mise en place de plans d'action correctifs, communication autour de la stratégie de l'entreprise.
- Gestion des achats, des stocks et des inventaires. Suivi des procédures et lutte contre la démarque.
- Veille concurrentielle : visites de benchmarking et alignement mensuel des prix.

CHEFFE DE RAYON

Novembre 2018 - Février 2022 | CASTORAMA - Revêtement de sol, peinture - Anglet et Pau, France

Mise en œuvre de la stratégie commerciale, management d'équipe, conseil technique à la clientèle, fidélisation, gestion des stocks et suivi des KPIs

RECEPTIONNISTE

Juillet - Octobre 2018 | Hotel Platjador, Sitges, España | Practicas

CONSEILLERE DE VENTE

Février - Mai 2018 | CASTORAMA Pau, France

FORMATION

MASTER EN MANAGEMENT BUSINESS UNIT

2018 - 2020 | ESC PAU Business School, Pau, France

LICENCE 3 AES MENTION ADMINISTRATION

ET GESTION DES ENTREPRISES

2017 - 2018 | UPPA, Pau, France

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

2015 - 2017 | Lycée Louis de Foix, Bayonne, France

COMPÉTENCES

Français : Natif

Español : Avancé C1/C2

Anglais : Professionnel (TOEIC 830)

Pack Office

SAP

CRM (E-DEAL)



AMBRE CHARTIER

SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

📞 (33) 0646775602 ✉ chartier.ambre@gmail.com 📍 Barcelona

ABOUT ME

Experienced commercial professional with strong sales and customer relations experience in international B2B and B2C contexts. Fully autonomous across the entire sales cycle, with excellent command of CRM tools. Customer and results-oriented

WORK EXPERIENCE

SALES MANAGER – IBERIAN PENINSULA

Since september 2023 | GAUTIER GROUP - Furniture - Barcelona, Spain.

- Developed long-term partnerships through regular store visits and strong relationships with key stakeholders (directors, buyers, category managers).
- Managed key accounts: negotiated national contracts and coordinated commercial actions with purchasing groups.
- Prospected new business opportunities: cold calling, store visits, product presentations, and contract negotiations.
- Organized trade fairs participation and professional events.
- Implemented visual merchandising actions and trained teams to improve in-store performance.
- Conducted field visits across Spain and Portugal, analyzing KPIs and market trends, with regular CRM updates and reporting.
- Managed after-sales processes, logistics coordination, and payment follow-up to ensure compliance with deadlines.

SALES MANAGER

March 2022 - July 2023 | CASTORAMA - Decoration & Construction - Angoulême et Anglet, France

- Led sales and operations of the department, aligning with the company's commercial strategy.
- Managed and coached a team of 10, fostering skills and customer focus.
- Delivered technical advice while maximizing sales through upselling and cross-selling.
- Improved profitability via stock optimization, KPI monitoring, and corrective actions.
- Drove merchandising and marketing initiatives to boost visibility and customer experience.
- Coordinated with suppliers and stakeholders to ensure product availability and efficient logistics.
- Reported KPIs to senior management and contributed to store strategy.

DEPARTMENT MANAGER

November 2018 - February 2022 | CASTORAMA - Revêtement de sol, peinture - Anglet et Pau, France

Implemented the store's commercial strategy while managing a sales team, providing technical customer advice, and building loyalty. Oversaw stock, KPIs, and daily operations to ensure profitability and efficiency.

RECEPTIONIST

July - October 2018 | Hotel Platjador, Sitges, Spain

SALESPERSON

February - May 2018 | CASTORAMA Pau, France

EDUCATION

MASTER'S DEGREE IN BUSINESS UNIT MANAGEMENT

2018 - 2020 | ESC PAU Business School, Pau, France

BACHELOR'S DEGREE IN ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION

2017 - 2018 | UPPA, Pau, France

ADVANCED DIPLOMA IN BUSINESS UNIT MANAGEMENT

2015 - 2017 | Lycée Louis de Foix, Bayonne, France

SKILLS

Languages:

French: Native

Spanish: Advanced (C1/C2)

English: Professional (TOEIC 830)

Tools:

Pack Office SAP, CRM (E-Deal)