



Alexandra Denat

Directrice commerciale



contact



159, rue des Houx
77610 La Houssaye-en-Brie



06 14 73 09 07



alexdenat@gmail.com



formation

COACH Professionnelle Certifiée RNCP niveau 6

H.E.C. Paris - Evolutions & Perspectives (2024)

DEUG Médiation culturelle et Communication

Paris Sorbonne Nouvelle (1993)

Baccalauréat A1 Lettres et Mathématiques

Lycée A. Schweitzer Le Raincy (1991)



compétences & langues

Environnements MAC & PC

Logiciels ERP / CRM / Pack Office

Anglais

Directrice commerciale – AG+ Sport, Tournan-en-Brie (2013- 2023)

- Commercialisation de matériels sportifs terrestres et nautiques auprès de collectivités (appels d'offres), clubs et entreprises (B2B)
- Définition de la politique commerciale ayant permis de tripler le chiffre d'affaires avant la crise COVID-19
- Gestion complète des projets techniques : visites sur site, devis, supervision des installations complexes
- Responsable de l'administration des ventes
- Responsable du marketing (catalogues produits, flyers, réseaux sociaux)
- Recrutement et formation d'équipes commerciales, logistiques et techniques

Directrice Commerciale – Kactus Karine Dupont, Paris (2006)

- Définition et mise en œuvre de la politique commerciale pour une marque d'accessoires de mode vendus en boutiques multimarques, grands magasins et e-commerces
- Recrutement et gestion d'agences commerciales en France et à l'international
- Développement du segment "GIFT" auprès d'agences de communication et marques cosmétiques

Responsable commerciale – Studio Aventures, Le Creuzot (2000)

- Commercialisation de lignes de prêt-à-porter auprès de boutiques multimarques et centrales d'achats à Paris et en banlieue
- Gestion du showroom parisien : prises de commandes, réassorts clients export et animation du stand Galeries Lafayette et de la boutique rue Saint-Antoine

Responsable de magasin – Renault, Paris (1997)

- Ouverture et gestion complète d'une boutique pilote au Carrousel du Louvre
- Responsable des ventes et gestion des stocks
- Gestion du personnel (recrutement et formation)

Attachée Commerciale – Giboire immobilier, Rennes (2001- 2002)

- Vente de programmes neufs (appartements et maisons)
- Assistante commerciale revende pour 12 négociateurs

profil



Directrice commerciale avec plus de 20 ans d'expérience dans le développement stratégique, la gestion commerciale et le marketing.

Spécialisée dans la commercialisation de produits et services innovants en BtoB dans divers secteurs : sport, prêt-à-porter, packaging et solutions écoresponsables.

Expertise reconnue en management d'équipe, gestion de projets techniques et élaboration de politiques commerciales performantes.

Compétences clés :

- Gestion commerciale et stratégie** : Définition et pilotage de stratégies commerciales performantes pour multiplier le chiffre d'affaires (C.A. x3 avant Covid chez AG+ Sport)
- Management d'équipe** : Recrutement, formation et coaching de collaborateurs dans des environnements variés
- Gestion de projets techniques** : Coordination logistique, supervision d'installations complexes (matériel sportif terrestre et nautique)
- Marketing et communication** : Conception de campagnes publicitaires, création de supports de vente (catalogues, flyers) et gestion des réseaux sociaux
- Adaptabilité et leadership** : Expérience dans des secteurs variés (sport, mode, packaging) avec une capacité à gérer des environnements complexes

expérience



Responsable commerciale – Fries Cup Concept, Coupvray (2025)

- Lancement de la filiale française spécialisée dans les solutions autour du gobelet réutilisable personnalisé
- Prospection et création d'un portefeuille clients (événementiel, stades, arénas, équipes sportives, marques de boissons, villes)
- Développement de partenariats stratégiques avec des acteurs engagés dans une démarche durable
- Vente de solutions globales personnalisées autour du gobelet réutilisable personnalisable

Attachée Commerciale – Eurotextile Packaging, Marne-la-Vallée (2003-2005)

- Développement d'un portefeuille clients dans le secteur du packaging et de la petite bagagerie sur la moitié Sud de la France et en Suisse
- Création d'une clientèle diversifiée (textile, créateurs de mode, lingerie/balnéaire, cosmétique, laboratoires pharmaceutiques), générant un chiffre d'affaires annuel de 1,2 M€ en 2005 (+300 % en 3 ans)

Attachée commerciale – EURL B&A (ex Escorpion), Paris (1998- 1999)

- Implantation et distribution de lignes de prêt-à-porter en boutiques multimarques et centrales d'achats sur les secteurs Normandie/Bretagne, Nord/Est, Paris/Banlieue et Rhône/Alpes
- Suivi objectifs représentants
- Suivi clientèle et fournisseurs

Commerciale Indépendante – AKDS, Avignon (2007-2013)

- Achats en gros d'accessoires féminins et chaussures femmes
- Commercialisation auprès de détaillants, CE, foires et marchés

Assistante commerciale – Escorpion France, Paris (1995- 1996)

- Prises de commandes en show-room (boutiques PAP multimarques et grands comptes)
- Gestion litiges clients, relance
- Suivi objectifs représentants et stand des Galeries Lafayette Paris

Agent Commercial – Secteur touristique, Martinique (1994-1995)

- Vente d'excursions touristiques et mise en place de partenariats avec les hôtels locaux