



VALÉRIE BAY MONTAGNE

NATIONAL KEY ACCOUNT MANAGER

PROFIL PERSONNEL

25 ans de commerce en tant que commerciale puis chef des ventes et enfin responsable grands comptes, m'ont apporté des compétences, un savoir faire et un savoir être que je souhaite vous faire partager !

ÉDUCATION



Executive Master
Général online 2021

- Marketing Digital
- Transformation Digitale
- Conduite du changement et intelligence collective



Maîtrise "Marketing et
Gestion des Entreprises"
1994-1996

BTS Communication et actions
publicitaires 1992-1994
Institut Pitiot/Crespa Lyon

Bac B (sciences et économies)
1992 Lycée Xavier Bichat 01

COMPÉTENCES

- **Rompue à la négociation et aux techniques de négociations de contrats cadres au niveau national**
- **Capacité à manager, fédérer, coacher et faire des feedbacks constructifs**
- **A l'aise dans l'élaboration, la planification et le pilotage de stratégies commerciales, gestion de budgets**
- **Habituée aux reporting & tableaux de bord, maîtrise des outils bureautiques**
- **Professionnelle fiable et organisée, Esprit d'équipe, Motivée et volontaire, autonome**

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

NATIONAL KEY ACCOUNT MANAGER

DEPUIS JANVIER 2014 - GROUPE EMINENCE - TEXTILE

Missions : Suivi et Développement commercial, Présentations collections, Sélections et Référencements produits, Négociation contrats annuels, Planification et Suivi des opérations commerciales, Gestion des budgets, Management équipe démonstratrices (35 personnes)

Circuit : Sélectif

Clients : Grands magasins (Galeries Lafayette, Printemps, Bon Marché), VPCistes (La Redoute, Blanche Porte, Daxon), Pure players (Amazon, Spartoo, Veepee), destockeurs (Stokomani, Noz) & Monoprix

CHEF DES VENTES NATIONAL

JANVIER 2003 À 2014 - GROUPE EMINENCE - TEXTILE

Missions : Recrutements, Formations, Suivi terrain de l'équipe de Vente (8 commerciaux); en charge de la définition des objectifs, des opérations commerciales et de la gestion du budget du réseau, Responsable des comptes régionaux et du suivi des grands magasins

Circuit : Sélectif

Clients : Réseau Retail France (1500 points de ventes), Grands Magsins, Ligne S, Barbe Bleue ...

COORDONNÉES

 12 montée du chemin neuf
69005 Lyon

 vbay@free.fr

 06.13.02.89.53

 /valerie-bay-montagne

LOISIRS ET INTERETS

Découvrir et faire découvrir à mes enfants le Monde et sa diversité: Vietnam, Sri Lanka, Thaïlande, Cap Vert, Mexique, Maroc, Tunisie, Costa Rica Canada, Bali ...

RESPONSABLE COMMERCIALE région Rhône-Alpes

MARS 2001 À 2003 - GROUPE EMINENCE - TEXTILE

Missions : Suivi et développement des ventes auprès de clients indépendants, présentations et référencement des collections et des opérations saisonnières, suivi des grands magasins sur le secteur

Circuit : Sélectif

Clients : environ 150 magasins indépendants (PAP, lingerie) et grands magasins (Galeries Lafayette, Printemps)

RESPONSABLE COMMERCIALE région Bourgogne

SEPTEMBRE 1999 À 2001 - GROUPE SEAGRAM - VINS&SPIRITUEUX

Missions : Suivi et développement des ventes, présentations produits et opérations, formations

Circuit : CHR

Clients : grossistes, Relais & Châteaux , restaurants gastronomiques

RESPONSABLE DE SECTEUR dépts 01/39/74

JANVIER 1997 À 1999 - GROUPE SCHWEPPEES - SOFT DRINKS

Missions: Suivi du référencement clients, développement des linéaires, présentation et optimisation des opérations nationales.

Circuit: GMS

Clients: Supers et hypermarchés