



# CAROLINE JUAN

## Responsable d'Agence et Gérante Associée

47 ans - Permis de conduire

✉ caroline7juan@gmail.com

06 61 72 42 77

Autodidacte,

Je me suis formée dans le commerce grâce aux formations interne des entreprises visitées.

La formation Xerox force de vente .

La formation Paruvendu et l'évolution de mon parcours chez Comareg de conseillère commerciale au remplacement de la directrice d'agence du journal.

La formation terrain et entreprise sont aujourd'hui mes essentiels bagages.

Mes atouts professionnels sont basés sur le commercial, la gestion d'équipe et la communication.

## 💼 EXPÉRIENCES

### Gérante Associée

Cp2sIT - Depuis décembre 2022



- Création d'une licence de marque en solution IT
- Développement et Gestion d'un réseau de commerciaux indépendants
- Formation des commerciaux
- Intégration et accompagnement terrain des commerciaux

### Responsable d'Agence Commerciale

P2s87 - Depuis mai 2020



- Gestion et développement clientèle,
- Vente et Montage financiers des Solutions d'Encaissement et Solution d'Impression
- Gestion Administrative
- Marketing et Communication de l'entreprise

### Membre bénévole d'une association Sportive

RedStar Padel Tennis Club - Depuis 2022



- Communication
- Événementiel
- Soutien sur un projet grande envergure RedStar 2

### Conseillère Commerciale en solutions IT

Dumonteil Solutions IT - Depuis 2018



- Chargée de clientèle en gestion d'encaissement et solution d'impression
- Conseils et ventes en digital
- Conseils et ventes en data
- Programmations caisses
- Montages financiers

### Responsable Réseau Commercial

Progids (Société Éditrice de solution en logiciel

ERP. Licenciement économique du personnel pour maintenir la société en activité.) - 2017 à 2018



- Gestion du Réseau Commercial France
- Gestion et accompagnement terrain des apporteurs d'affaires et revendeurs
- Vente et démonstration du Logiciel ERP Progids

## 📋 COMPÉTENCES

### Gestion et développement

- Création de concept ex: centre d'appel
- Gestion d'entreprise ex: société VTC
- Création développement et gestion de mandataire et licence de marque. (tout corps de métiers)

### Gestion d'une équipe commerciale et d'une agence de publication

- Former Animer et accompagner les commerciaux dans la réalisation de leurs objectif.Développer leurs compétences . Accompagner les nouveaux commerciaux en mettant en place les méthodes de ventes parvendu.
- Tenir une agence de publication en federant assistantes, commerciaux et infographistes pour la réalisation et la confection du journal hebdomadaire.
- Gestion et développement de portefeuille client (+25% de CA)

### Relation client et Communication

- Création et suivi d'une relation partenaire (+ de 200 partenaires)
- Création d'un club de partenaire VIP
- Création de support marketing et réseaux sociaux
- Création et réalisation d'évènementiel
- Création de plaquettes sponsoring (2 plaquettes)

- Communication et Marketing de la société
- Gestion administrative et comptable de l'entreprise

## Responsable du pole formation et développement du réseau de mandataires vtc

Ask&Go (Centre de formation VTC national

Licenciement économique pour cause de déménagement de l'entreprise à l'étranger.) - Janvier 2016 à 2017 - France

- Animation et information de réunion auprès des organismes partenaire
- Création d'une formation E-learning
- Recrutement de mandataire
- Gestion et suivi de stagiaire
- Formation
- Création, Gestion et développement de la société
- Création et développement web
- Réalisation de dossier d'agrément (ssiap, récupération de point)
- Création développement et gestion d'une licence de marque
- Création de développement de système de franchise (création et développement de mandataire et création et développement d'une licence de marque)

## Responsable de la communication/ événementiel et relation partenaires

USA Limoges (Club sportif professionnel de rugby évoluant en Fédéral 1. Licenciement économique pour cause de descente en fédéral 2.) - 2012 à 2014



- Création et développement marketing et communication
- Gestion d'une équipe vente/communication/marketing
- Création d'un club partenaire entreprise
- Événementiels (soirées, match...)
- Relation et suivi du réseau partenaire
- Insertion Professionnelle des jours

## Responsable d'Agence (et auparavant Conseillère commerciale)

ParuVendu (Agence de communication spécialiste print et web Licenciement économique

Paruvendu a fermé toutes ses agences en 2011.) - 2006 à 2011 - CDI - LIMOGES - France



- Remplacement de la direction
- Gestion de l'agence de publication
- Montage de chemin de fer
- Gestion de budgets publicitaires annuels, au sein de divers professionnels automobile, immobilier et grande distribution.
- Réalisation de réunion commerciale
- Management de 5 commerciaux
- Formation aux nouveaux produits
- Conseil en communication print et web.
- Gestion et développement d'un portefeuille de clients/prospects professionnels.

## FORMATIONS

### Force de ventes

XÉROX

2005 à 2006

Formation Xerox niveau BTS Force de ventes

### Vente/Communication

COMAREG

2006 à 2011

Formation Communication Presse/Web niveau Bac+2

## CENTRES D'INTÉRÊT

### Sport

- Foot 23 ans en tant que n°9
- Padel
- Vtt
- Quad
- Tous sports collectifs

### Nouvelles Technologies

- Multimédia-Internet
- Le Numérique en général

### Loisirs maison

- Décoration intérieur extérieur
- Création de meuble. Bricolage

## Cadre Commerciale

Xérox - 2005 à 2006 - CDI - LIMOGES - France



- Conseil en solutions numérique
- Montage Financier