



Camille
GORAM
20 ans

www.goram.fr

Contact



camille@goram.fr



Paris



Profil de personnalité ISTJ



Éducation

IES Business School Normandie | 2022 - présent

Bachelor en Marketing - 2ème année

- Spécialisation en marketing stratégique et analyse de marché
- Projets d'études : analyses concurrentielles, études de marché

Lycée Jean-Paul II | 2022

Baccalauréat

- Mention Assez Bien
- Spécialités HGGSP/ SES

Compétences

Marketing & Commercial

- Analyse de marché et veille concurrentielle
- Merchandising et techniques de vente
- Gestion de projet et planification

Outils Numériques

- Pack Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Outils de gestion de projet
- Réseaux sociaux professionnels

Langues

- Français : Langue maternelle
- Anglais : Niveau B2

Stratégie Marketing Produit

À propos de moi

Passionnée par la stratégie marketing et l'analyse des comportements consommateurs, j'ai développé une vision globale du marketing au travers de mes expériences en retail et service client. Je souhaite mettre ces compétences au service de votre entreprise, tout en poursuivant ma formation en Ecole de Commerce. Mon autonomie et ma rigueur seront des atouts pour cette alternance.

Expériences

Secrétaire Générale Vital Academy

Association de Coaching en développement personnel & professionnel

- Administration des coachs pour préparer les cours en lignes
- Coordination et gestion administrative de l'association (budget, planning, adhésions)
- Communication réseaux sociaux

Hôtesse de Caisse Intermarché - en cours

Job étudiant

- Gestion autonome des encaissements et des moyens de paiement variés
- Gestion du stress en période de forte affluence (soldes, fêtes)
- Développement d'une expertise des produits pour mieux conseiller les clients

Service Civique - École Maternelle Bitschner (76250) | 6 mois

- Pilotage de projets pédagogiques innovants auprès de 3 classes
- Coordination des activités éducatives avec l'équipe enseignante
- Développement d'outils de communication école-parents
- Gestion autonome de groupes d'élèves

Vendeuse - JAQK Prêt-à-Porter (76) | 2 mois

- Conseil personnalisé et fidélisation d'une clientèle premium
- Optimisation du merchandising et des vitrines
- Gestion des stocks et reporting quotidien
- Contribution à l'augmentation du panier moyen

Employée commerciale - Leclerc Bapeaume (76) | 1 mois

- Optimisation du réapprovisionnement et de la mise en rayon
- Analyse des ruptures de stock et anticipation des commandes
- Conseil client et orientation



SOFT SKILLS CENTRES D'INTÉRÊT

- Leadership et gestion d'équipes
- Sens de l'organisation et rigueur
- Capacité d'adaptation
- Créativité et innovation
- Mode : Veille des tendances et innovations retail
- Sport : Natation
- Voyages : Espagne, Italie, Allemagne, Portugal, Guadeloupe...