

Marie-Christel HENSHAW  
[mcaunos100@hotmail.fr](mailto:mcaunos100@hotmail.fr)

9 RUE DE LA VERRERIE 92190 MEUDON  
Tel : 06-70-32-61-20

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

---

Depuis Nov. 08

**ECOLAB Issy les mx CDD**  
**Responsable Service Clients**

- . Management de 3 Chefs de Groupe et 30 Gestionnaires Clients,
- . Prévisions des ventes hebdomadaires /mensuelles pour plus de 500 produits,
- . Collaboration avec les unités de production pour ordres de fabrication et le service logistique (gestion des litiges transports),
- . Suivi quotidien des ventes (700 à 900 commandes/jours) et tableaux de bord, outils de pilotage.

**Résultats : - 20% de commandes fractionnées grâce à un ajustement besoins/fabrication, -15% des litiges, + de satisfaction clients, réorganisation et création service « planning ».**

Nov. 00-Oct.08

**ADECCO Tertiaire Issy les mx**  
**Directrice d'Agence**

150 à 185 intérimaires, 5 000 KE de CA, 350 KE marge nette

- . Développement et suivi commercial : 75 clients au planning, prospection, opérations de fidélisation.
- . Gestion : 220 paies et 400 factures par mois, développement des leviers de marge, gestion des litiges et prud'hommes.
- . Management : 7 collaborateurs (recrutement, formation continue, gestion des stagiaires et apprentis) et 150 à 185 intérimaires.

**Résultats : 65 nouveaux clients par an, 10<sup>ème</sup> agence sur 1034 en vente de placements, +24% de marge nette, négociation et suivi contrats nationaux ou d'opérations spéciales (gestion des contrats enfants du personnel, hôtesses Roland Garros...).**

Nov. 98-Nov.00

**SUN MICROSYSTEMS FRANCE.**  
**Facility Manager** (siège parisien + 7 agences France)

- . Management d'une équipe de 12 personnes.
- . Achats / négociation et suivi des contrats : sécurité, fournitures, courses, expéditions françaises et internationales, nettoyage et autres prestations.
- . Gestion des nouveaux locaux (collaboration avec les architectes jusqu'aux déménagements des biens et des personnes),
- . Tableaux de bord, gestion budgets.

**Résultats : conduite de l'équipe vers le changement (nouvelle organisation)**

Nov.97-Sept.98

**ORANGE -FTMS  
Chef du Service Abonnements-OLA-**

- . Management de 80 Téléconseillers et Responsables de Groupe, back et front offices (organisation et recrutement),
- . Tableaux de bord.

**Résultats : 900 ouvertures de lignes/jour, création d'un plan de formation pour les Téléconseillers, organisation du déménagement (bien et personnes) du service à Lille.**

Nov.95-Nov.97

**ALLIANZ – (AGF- Assurfinance)  
Inspecteur des Ventes**

- . Animation commerciale d'une équipe de 6 conseiller (produits financiers, complémentaire santé, assurance auto et habitation.
- . Recrutement, formation,
- . Prescripteur produits IARD.

**Résultats : Création d'une clientèle haut de gamme, partenariats avec grandes sociétés, administrations et associations.**

Nov.92-Sept.95

**UNION DES PARTICULIERS / Immobilier locatif  
Responsable Commerciale & Ventes**

- . Management de 21 commerciaux, 10 agences (Ile de France)
- . Budget prévisionnel, bilan.

**Résultats : création de 4 agences ; +30% CA/agence, partenariats avec administrations et grandes entreprises, création du Pôle Vente, création du Pôle Paris Room Share.**

**FORMATION**

---

1992      **BTS** Bureautique      Stage Consulat Général de France Houston, USA  
1990      **Baccalauréat A** (CNED)  
            **Université de Houston, USA**

**Anglais conversationnel**

Formations continues en **vente** et **management** au cours de mon parcours (AGF et ADECCO)

**HOBBIES**

---

Cuisine du Sud-Ouest,  
Lecture de la presse hebdomadaire, livres économiques et politiques,  
Voyages d'aventures (toute l'Europe, USA, Amérique du sud, Maroc, Tunisie, les îles...).