

CONDET Sophie

MAÎTRE D'HOTEL, CHEF DE RANG

Objectif de carrière. Intégrer le secteur de l'hôtellerie-restauration et occuper la fonction de Maître d'hôtel ou de chef de rang. Utiliser ma rigueur professionnelle et mes capacités d'adaptation autour des valeurs de bienveillance, d'intégrité, d'autonomie et d'empathie.

Expériences professionnelles « Hôtellerie et Restauration ».

De Janvier 2018 à Mars 2019 :

MAISON FAUCI (Boucherie-Traiteur Lyon/France).

- **Chef de rayon : préparation et vente des produits**

Assurer le renouvellement et la rotation des produits

Accueillir la clientèle et booster la vente additionnelle

De Janvier 2017 à Décembre 2018 :

BAR & GRILL TED (Restaurant Lyon/France)

- **Chef de rang : mise en place et animation commerciale**

Mettre les tables en place et prendre les commandes

Générer la vente additionnelle

Informers les clients sur la composition des plats et les inciter à découvrir l'univers du vin

De Janvier 2016 à Décembre 2017 :

LE RELAIS DU MOULIN (Hôtel ** /DOM DRIDGEST GUADELOUPE**

- **Maître d'hôtel : supervision du service en salle et application des process Qualité**

Identifier tous les points de vigilance en terme d'accueil et de services

Rédiger le manuel Qualité

Décliner la procédure qualité : de l'accueil de la clientèle à la vente de prestations

Expériences professionnelles « Prêt à porter ».

De Décembre 2014 à Janvier 2016 :

TOUM BLACK SHOP (Prêt à porter Guadeloupe/France Dom Tom).

- **Responsable boutique : Accueil clientèle et vente au détail**

Mettre en rayon les collections et mettre en place les PLV

Promouvoir les nouvelles collections (connaissance des matières et conseils techniques)

Organiser des événements pour générer du trafic sur le point de vente

De Juillet 2013 à Octobre 2014 :

SFR (Téléphonie mobile/Toulouse France)

- **Conseillère vendeuse : conseil et vente**

Accueillir la clientèle et répondre aux besoins

Transformer la visite en un moment de vente

De Décembre 2012 à Juin 2013:

NOMAD BEACH WEAR (Prêt à porter/Guadeloupe-France- Dom Tom)

- **Conseillère vendeuse : conseil et vente**

Accueillir la clientèle et répondre aux besoins

Transformer la visite en un moment de vente

Compétences professionnelles.

Autodidacte de l'Hôtellerie Restauration, j'ai acquis mes compétences sur le terrain. La recette : Une dose de bon sens et surtout une sensibilité exacerbée qui m'ont permis d'être aujourd'hui légitime dans tous mes emplois.

Dynamique, intègre et tout en empathie avec les clients, je délivre une prestation mesurable en temps réel. Je suis dotée d'une bonne aisance relationnelle tant en français qu'en anglais.

- **Compétences organisationnelles**

Organiser l'activité en respectant les codes de la Profession : Accueil, Services, Satisfaction client

Respecter les procédures Qualité et Hygiène

- **Compétences relationnelles**

Accueillir les clients et savoir identifier immédiatement les besoins

S'adapter à chaque profil client et proposer un parcours de consommation personnalisé

Intégrer systématiquement la vente additionnelle tout en respectant l'intégrité du client

Diplôme et Qualification professionnelle.

2015 : Certificat de Secrétaire Médicale / Enseignement à distance

2011 : Baccalauréat scientifique (équivalent DEC)