



# AYDA ABABOU

Etudiante en MBA à la Haute École de Joaillerie, Paris.

Actuellement en MBA Management à la Haute École de Joaillerie de Paris, je suis à la recherche d'un stage sous la direction marketing ou la direction commerciale, d'une durée de 6 mois à partir de Juin 2024, où je pourrais mettre en pratique mes compétences en joaillerie, gestion de projet, capacités commerciales et stratégies de communication. Motivée et disposée à apprendre, je suis prête à m'investir pleinement pour contribuer à la réussite de votre Maison de joaillerie tout en enrichissant mon expérience professionnelle à vos côtés.

## Contact

+33 6 01 89 48 25

ayda.ababou@gmail.com

Paris, 75006

## Formation

2023 - 2025 (en cours)  
**Haute Ecole de Joaillerie, Paris**  
MBA Management de la bijouterie - Joaillerie

2018 - 2019  
**EF, Costa Rica**  
Espagnol - Niveau A2

2015 - 2018  
**EFAP, Paris**  
Maser en Communication et Stratégies du Luxe

2014 - 2015  
**EAE, Barcelone**  
Bachelor III en Business des Administrations

2012 - 2014  
**IDRAC, Nice**  
Bachelor I & II en Commerce International

2011 - 2012  
**EF, Miami**  
Anglais des affaires - Niveau B2

2010- 2011  
**Lycée Lyautey, Casablanca**  
BAC Science de la technologie et de la gestion

## Langues

- **Français** : Langue Maternelle
- **Anglais** : Niveau C1
- **Arabe** : Langue Maternelle

## Compétences

- Analyse des ventes
- Stratégie Commerciale
- Marketing Opérationnel
- Management des équipes
- Stratégies de Communication
- Gestion de projet

## Expérience

### Directrice Commerciale

2021 - 2023

CELINNI, Casablanca, Maroc

#### Commercial :

- Accueil et accompagnement des clients sur l'ensemble du processus d'achat.
- Sélection des pierres et des métaux via nos fournisseurs.
- Création du devis et du prix de vente.
- Création des OF pour les ateliers à chaque commandes.
- Validation de la CAO ainsi que du prix d'achat HT fournisseur.
- Réception du bijou et contrôle qualité.
- Remise du bijou au client sur rendez-vous.
- Analyse mensuelle et reporting du taux de marge et des bénéfices.
- Augmentation du panier moyen de 3000 euros à 12.000 euros en un an.
- Augmentation des ventes en moyenne de +110% par rapport à l'année N-1

#### Communication :

- Participation sur le stand CELINNI au Salon du Mariage de Paris (2022 et 2023).
- Etablissement d'un partenariat avec la radio locale marocaine HITRADIO.
- Partenariat avec Joel Robuchon pour la Saint Valentin 2022 avec la création d'un gâteau spécial "Celinni x Robuchon".
- Partenariat avec le Trophée de Golf de la journée de la femme 2022 au Royal Golf du Maroc incluant Workshops & PLV.
- Mise en place d'un stand CELINNI au Marché de Noel exclusif en 2022 à l'hôtel Marriott de Rabat.
- Organisation des événements presses au showroom de Celinni à Casablanca.
- Organisation de shooting photos au showroom de Celinni à Casablanca pour le contenu digital de la Maison Celinni.
- Co-gestion du compte Instagram de la Maison Celinni Casablanca.

### Responsable Commerciale

2019 - 2020

Marco Vasco, Paris, France

- Création et vente de voyages personnalisés, pour une clientèle exigeante.
- Découverte du profil client et conception du voyage de rêve.
- Gestions des réservations Suivi de façon autonome des dossiers clients et de leur fidélisation.

#### Centre d'intérêts

- Débat
- Art florale
- Art de la table

#### Logiciels

- IDEX
- Axonaut
- Pack Office

## Références

**Francis CHAUXEAU**

Hermes International /DGA

fch7527@outlook.fr

+33 6 75 00 93 43

**Corentin QUIDEAU**

Quideau Consulting /CEO

corentin@corentinquideau.com

+33 6 08 01 28 26