



Ambre BOURGUIGNON

Française

+33 (0) 6 29 95 15 23

ambrebouguignon1@gmail.com

[Profil LinkedIn](#)

Permis B

SOFT SKILLS

- Négociation
- Relationnel
- Autonomie
- Proactivité
- Organisation

LANGUES

- **Français** : Native
- **Anglais** : Courant - CAMBRIDGE C2 & TOEIC : 920/990
- **Espagnol** : Intermédiaire
- **Italien** : Notions (autodidacte)

INFORMATIQUE

- Pack Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Suite Google (Docs, Sheets, Drive)
- WordPress & Elementor (création de sites web)
- Canva (création de visuels, présentations)

CENTRES D'INTÉRÊT

- **Sports** : Course à pied (6 ans, 10 km en 40 min), Tennis (5 ans), Pilates (2 ans), Fitness (3 ans)
- **Photographie** : Spécialisation dans les portraits et la mise en valeur des personnes, appareil FUJI XT30 II
- **Voyages** : Albanie, États-Unis, Pays-Bas, Espagne, Angleterre

FORMATION

2026 : BUT Techniques de Commercialisation – IUT de Ville d'Avray

- Principaux cours : Marketing Digital, Négociation Commerciale, Communication, Entrepreneuriat
- Lauréate de l'épreuve de négociation aux Alticiades 2025 (compétition avec plus de 200 candidats)

2023 : Baccalauréat Général, Mention Bien – Lycée Le Corbusier, Poissy

- Spécialités : SES / HGGSP / AMC
- Lauréate du 1er prix académique du concours national de la Résistance et de la Déportation

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2024 - 2026 (2 ans – CDI) : Cheffe de Salle – Restaurant La Criée

- Supervision du service (200 couverts) et coordination de 5 serveurs
- Gestion des encaissements (+5 000 € par soirée)

2025 - 2026 (1 an – Alternance) : Cheffe de Secteur – REFENCIA

- Gestion d'un portefeuille de 285 GMS sur l'Île-de-France
- Représentation et développement de 4 marques sur le terrain
- Négociation commerciale avec directeurs de magasin/chefs de secteur
- Suivi de la performance commerciale (implantations, volumes, CA, etc.)

2025 (3 mois – Stage) : Commerciale Terrain – REFENCIA

- Pilotage autonome d'un secteur stratégique (Paris & couronne)
- Lancement de 3 marques premium en gdes. surfaces & épiceries fines
- Prospection, relances, fidélisation et *reporting* commercial

2024 (3 mois – Stage) : Conseillère de Vente – SEPHORA

- Conseil client & vente active en parfumerie et maquillage (+30 clients conseillés/jour en moyenne, taux de transformation estimé à 45-50 %)
- Mise en avant produits & *merchandising* impactant (optimisation des rayons, augmentation des ventes sur certaines références de +15 % pendant les animations). CA allant jusqu'à 10 000€/jour

VIE ASSOCIATIVE

2025 : Bénévole SPA d'Orgeval

- Soins et accompagnement de +40 animaux
- Accueil et information de 20+ visiteurs/jour
- Contribution au suivi des adoptions et actions de sensibilisation

2025 : Responsable Stand & Partenariats – ALTICIADES

- Recherche & obtention de 8 partenariats avec entreprises nationales
- Conception, organisation et gestion complète d'un stand événementiel
- Présentation du projet lors d'un salon de +1 000 visiteurs
- Génération de 700 € de chiffre d'affaires en 4h grâce à des animations et ventes attractives

2024 : Bénévole Foyer Guy Lamarque (Coallia)

- Participation à l'accompagnement quotidien de 70 résidents handicapés vieillissants (≥ 40 ans, handicap physique et/ou mental)
- Organisation et animation d'activités adaptées (ateliers créatifs, jeux,...)
- Création de lien social, écoute active et soutien moral
- Aide au personnel encadrant (repas, déplacements, temps calmes)