



Sarah Gdira Aimad

animatrice 3 axes, conseillère de vente luxe, Makeup Artist

[View profile on Dweet](#)

Languages

French (Native)

English (Fluent)

Arabic (Native)

About

Experienced retail professional with roles at Dior, Gucci, and Burberry. Skilled in customer service, sales optimisation, visual merchandising, and team collaboration. Passionate about delivering exceptional client experiences and driving store performance. Adaptable and effective in dynamic retail environments.

BRANDS WORKED WITH

Dior

Gucci

/ Galerie Lafayette Haussmann

Burberry

Alexander Mc Queen

Tod's

BALANCIAGA

Experience



ANIMATRICE PARFUM/MAKEUP ARTIST

Dior | Oct 2022 - Mar 2023

Animer les 3 axes, conseil client personnalisé ,booster le CA , atteindre et dépasser les objectif, challenger l'équipe , rapport des ventes hebdomadaire, présenter l'image de marque et faire vivre une expérience



CONSEILLÈRE DE VENTE

Gucci | Sep 2019 - Jan 2020

Conseiller les clients sur toutes les catégories de produits, et lui faire découvrir l'univers de la Maison Veiller à la bonne présentation des articles Participation à toutes les tâches annexes contribuant aux objectifs généraux du magasin Investissement auprès des clients pour développer des relations sur le long terme, en exploitant tous les outils pertinents afin de les fidéliser

Accueil de chaque visiteur : Client, coursier, livreur Renseignements sur les stock, nouvelle collection, inventaire



HÔTESSE D'ACCUEIL

Burberry | May 2019 - May 2019

Organisation de réunion, standard téléphonique, réception des colis, affranchissement des courriers, accueil des rendez-vous, présentation showroom, traitement des mails

DÉMONSTRATRICE

/ Galerie Lafayette Haussmann | Oct 2017 - Jun 2018

Responsable de stand, formation des nouveaux arrivants, conseil client ,encaissement , préparation de promotion , étiquetage , traitement de marchandise , rapport des ventes hebdomadaire

CONSEILL DE VENTE

Alexander Mc Queen |

Développer une solide connaissance de l'histoire de la maison Alexander McQueen.

Veiller à la bonne tenue de la boutique aux normes de présentations visuelles de la maison

S'assurer de la bonne présentation des produits dans le but de convaincre la clientèle : story telling.

Atteindre ou dépasser ses objectifs de ventes - Réaliser ses objectifs KPIs.

Aider à la reconstitution des stocks, à l'étiquetage et au rangement.



CONSEILLÈRE DE VENTE

Tod's |

Réalisation et développement du CA: Prendre en charge la clientèle et respecter le selling ceremony Présenter les produits et l'univers de la marque aux clients, Identifier les besoins du client, force de proposition , Assurer les échanges produits, Prise en charge les commandes spéciales

Fidélisation de la clientèle, Collaboration à la gestion des stocks, des réassorts, Report des nouveaux produits et leurs prix en boutique

Education & Training

2015 - 2018 ● **Université Paris 8 Saint-Denis |**

Licence LLCE Anglais,

2012 - 2015 ● **Lycée Theodore Monod**

Baccalauréat professionnel NRC,