



JELENA CVRKOTIC

CONTACT



Rouen, France



+33 6 09 65 09 13



jelenacvrkotic@gmail.com



www.linkedin.com/in/cvrle

LANGUES

ANGLAIS ●●●●●

FRANÇAIS ●●●●○

SLOVAQUE ●●●●○

SERBE ●●●●●

RUSSE ●●○○○

ÉDUCATION

FACULTÉ DES SCIENCES DE L'ORGANISATION

École de commerce

Master des Sciences

Marketing

GPA 9.82/10.00

Belgrade, Serbie

HOBBIES

DESSIN

Je ne vais nulle part sans mon carnet à dessin

DANSE

7 ans en tant que danseuse latine

FUTSAL

Formation de la première équipe féminine de futsal

AMOUREUSE DES PLANTES

Je ne le dis à personne mais je l'ai plus de 80

FAMILLE D'ACCUEIL

Nous avons actuellement un husky et un chat

Lidl en Slovaquie et Serbie 2016-2019 / en France 2020-présent Responsable des Ventes Secteur - Senior

- Management des équipes en France, Serbie et Slovaquie de 100+ à 200+ membres avec un chiffre d'affaires hebdomadaire en moyenne de 300 000+ euros
- Construction d'équipe de 150 employés à partir de zéro tout en ayant une croissance des revenus de 50 à 80 %
- Accompagnement des Responsables de Supermarché dans la gestion de leur point de vente, sur le terrain et à distance(recrutement, formation, implication, planning, objectifs...)
- Agir en tant que chef de projet et coopération quotidienne avec divers secteurs tels que Support commercial, RH, Expansion, Logistique, Informatique, Marketing et Relations publiques...
- Quelques exemples de résultats obtenus:
 - En Serbie: Ouverture du marché serbe avec 3 magasins dans les 10 meilleurs magasins du monde en termes de chiffre d'affaires- plus de 400 000+ euros par semaine
 - En France: Fait partie du top 20 des managers de Lidl France avec 3 magasins dans le top 20 des magasins

Lidl, 2019-2020, Chef de projet, Technique et systèmes

- Responsable de la direction des équipes et de la gestion de toutes les phases des projets depuis la définition des besoins de l'entreprise, la conception des exigences et la mise en œuvre logicielle/matérielle, y compris les phases telles que:
 - Définir la stratégie produit, la road map, le backlog, et les exigences
 - Définir des objets de migration et de la liste de pertinence
 - Créer des scénarios et tester les fonctionnalités dans les systèmes de test/de production
 - Gérer des KPI (budgets, coûts, charges, délais etc.) et priorisation des livraisons en collaboration avec les équipes IT, finance, marketing, ventes etc.
 - Diriger des équipes interfonctionnelles pour assurer le succès, tant au niveau national qu'international
 - Animation des réunions d'avancement quotidiennes et hebdomadaires
 - Utilisation d'une méthodologie agile en charge de l'implémentation logicielle/ matérielle, de la gestion du changement et de la formation des utilisateurs
 - Cartographie des processus dans ARIS
- Exemples de projets mis en œuvre:
 - Lancer l'application de fidélité
 - Mise en place du système de comptage clients « Stop & Go »
 - Mise en place de bureau mobile
 - Améliorations de l'application de commande

TeleSign Start Up, 2013-2016, Responsable Développement Commercial - Comptes Stratégiques

- Membre de l'équipe stratégique de Sunnyvale qui a dirigé la stratégie de vente des 20 plus grandes entreprises du monde (Microsoft, Google, Apple, PayPal, Amazon, eBay, Facebook, Instagram, Whats app, Netflix...)
- Communication et présentation des produits d'authentification et des phases de projet aux principaux décideurs tels que les PDG, les CTO, les VP, les CPO, les responsables de produit/sécurité...
- Présentation responsable de scénarios de test / cas d'utilisation tels que:
 - Établir une identité mobile de confiance - validation des profils d'identité des utilisateurs
 - Connaître votre client - une compréhension basée sur l'intelligence des données
 - Minimiser les transactions et les paiements frauduleux - vérification et identification des bons/mauvais utilisateurs/transactions
 - Empêcher la prise de contrôle de compte et réduire les faux comptes/ avis

TeleSign, équipe Europe, 2013-2014, Associé d'étude de marché (AEM)

- Membre co-fondateur de l'équipe de AEM qui est passée de 5 à 30 membres
- Responsable de la segmentation du marché des États-Unis vers la Chine et le Japon, de la génération de clients et de la proposition de produits
- Définition des processus/indicateurs clés de performance
- En charge du recrutement/formation des AEM