

Elisabeth FLEURY

E-Mail : elisabethfleury@yahoo.fr

31 ans - Nationalité française

Recherche et Enseignement en Marketing Management de la Force de Vente

Compétences de synthèse, communication écrite et orale,
Travail en équipe, autonomie, gestion de projet

ACTIVITES DE RECHERCHE

Thèmes de recherche

Management de la force de vente, compétences, métier, performance, étude qualitative et quantitative

Communication internationale dans des colloques avec comité de sélection

(2005) "*Les compétences des vendeurs en centre d'appels : Résultats d'une première analyse*",
Congrès AIRTO, 15-16 Juin, Montpellier

Recherche professionnelle

(2005) "*Les compétences des vendeurs en centre d'appels*", 12ème Tutorat Grand Sud, 9-10
Juin, Lyon 3

(2004) "*L'évolution des compétences des forces de vente dans le cadre du multi canal*", Tutorat
des IAE, 24-25 Juin, IAE de Paris.

Responsabilité Administrative

Secrétaire du Groupe Marketing de 2004 à 2007.

Organisation de la journée de recherche avec l'Association Française de Marketing sur le
Management de la Force de Vente regroupant des chercheurs spécialisés sur la force de vente,
(2005).

Séjour de recherche à l'étranger

Baylor University (Etats-Unis) en collaboration avec «The Center for Professional Selling »,
réunions et présentations du sujet de thèse avec J. Tanner, W. Chonko, W. Weeks, W. Moncrief,
W. Cron, M. Ahearne, E. Jones (Texas), (2005).

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- 2007-2008 **Professeur** à l'ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE MONTPELLIER
Effectif : 400 étudiants
- Cours de Management, Géographie Economique et Marketing.
 - Suivi de projet Marketing
 - Publics : Master 1^{ère} année, Licence 3^{ème} année
- 2005-2007 **ATER** à l'IUT Techniques de Commercialisation MONTPELLIER
Effectif : 110 étudiants.
- Cours et TD de Marketing Fondamental et Opérationnel.
 - Suivi de mémoires et de projets, jury de soutenance de stage.
 - Publics : 1^{ère} et 2^{ème} année IUT
- 2004-2005 **Professeur assistant et chargée d'études** ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE MONTPELLIER
Effectif : 400 étudiants
- Cours de Marketing Direct, suivi de projet, jury de mémoire de MBA,
 - Réalisation d'une étude sur l'emploi dans la zone franche.
 - Organisation du congrès sur le management de la Force de Vente
 - Publics : Licence 2^{ème} année, Master 1^{ère} année
- 2003-2004 **Professeur** IUT DEPARTEMENT INFORMATIQUE MONTPELLIER
Effectif : 110 étudiants.
- Réalisation des supports de cours et des TD en Economie d'Entreprise.
 - Public : 1^{ère} année d'IUT
- 2001-2002 **Assistante du Formateur International** LANCÔME INTERNATIONAL LEVALLOIS PERRET
- Conception et réalisation d'outils pédagogiques : CD ROM, Fiches Techniques, Tableaux Comparatifs, Livrets.
 - Organisation de séminaires de formation internationaux.
 - Création de modules de formation sur Internet via Lancôme-Pro.com
- 2000 **Commerciale** INTERNATIONAL DUTY FREE SHOP NAGOYA (JAPON)
- Vente de produits de luxe.
- 1999-2000 **Chargée d'Etudes au sein de la Junior Entreprise de l'école** ETUDE SERVICE CONSEIL ESCEM TOURS
- Réalisation d'études de marché quantitatives et qualitatives, Conception de méthodologie, Elaboration et passation de questionnaires, Analyse des données, Réalisation du rapport.
- 1998- 1999 **Commerciale** SARESCO AEROPORT INTERNATIONAL ROISSY (92)
- Participation active aux animations des ventes.
- 1997 **Secrétaire Commerciale** STOLZ (MADRID)
- Service clientèle fournisseur, Rédaction des offres clients, Correspondance avec le siège social à Paris.

FORMATION

- 2003-2008 Thèse de Doctorat : Les compétences des vendeurs, **Univ Montpellier 2, IAE.**
- 2002-2003 **DEA Sciences de Gestion** mention Assez Bien
- Informatique** Pratique des logiciels Word, Excel, Power Point, SPSS, AMOS.
- Langues** Français : Langue maternelle
Anglais : courant
Espagnol : courant
Japonais : grand débutant