



NATHALIE CHARTIER

MANAGER

☎ 06.15.27.10.55

✉ nathaliechartier66@gmail.com

PROFIL

Manager expérimentée avec une forte capacité à piloter l'activité d'équipes et à optimiser la performance collective. Dotée d'un excellent sens de l'écoute et d'une capacité à fédérer autour d'objectifs communs, passionnée par les relations humaines, l'accompagnement des collaborateurs, l'amélioration continue et la satisfaction client.

COMPETENCES CLES

Management et Leadership

- Management direct et transversal (jusqu'à 70 collaborateurs), accompagnement et développement des compétences
- Interface entre le siège, les succursales et le centre de services partagés en Inde

Gestion de la relation clients et optimisation des performances :

- Mise en place et suivi des indicateurs de performance (KPI), analyse et reporting

Conduite du changement / Gestion de Projet :

- Réorganisation interne, amélioration continue et optimisation des process.
- Reprise et transfert d'activités, changement de prestataire de numérisation de factures, mise en place d'un portail d'achats

Gestion et optimisation des processus :

- Mise en place de process et d'outils pour optimiser les performances opérationnelles

Contrôle de Gestion

- Analyse et reporting de la dette fournisseurs
- Consolidation et reporting des dépenses énergétiques et téléphoniques

Maitrise des outils

- SAP (module comptabilité)
- Pack Office

EXPERIENCES



Manager Fournisseurs (2014 - 2023)

- Pilotage et supervision des activités fournisseurs avec suivi des indicateurs de performance.
- Mise en place de KPI et suivi des indicateurs.
- Animation de comités, réunions pour optimiser la performance et la cohésion d'équipe.
- Gestion de projets transversaux : reprise d'activités, mise en place de nouvelles organisations, transferts d'activités et changement de prestataires de numérisation de factures.
- Recrutement, accompagnement et montée en compétences des collaborateurs.
- Interface entre le siège, les succursales et le centre de services partagés en Inde.

Assistant Manager Fournisseurs (2011 - 2013)

- Accompagnement du management dans l'organisation de la coordination des équipes.
- Animation de réunions avec équipes internes et succursales.
- Mise en place de process et organisation lors de reprises d'activités.

Responsable d'équipe Clients (2006 - 2010)

- Elaboration et mise en place d'une stratégie de recouvrement de créances.
- Mise en place d'une reprise d'activité de recouvrement des créances assurances
- Suivi des indicateurs et animation de réunions d'équipe.

Comptable Clients (2000 - 2005)

- Recouvrement de créances.

Comptable - Assistante Sté Lecointe - Chécy (1994 - 1995)

- Comptable unique
- Assistante administrative (accueil, appels d'offre, devis)

Comptable - Assistante commerciale Maison Rouilly - Orléans (1991 - 1994)

- Suivi administratif et commercial des dossiers clients.
- Comptable unique.
- Tenue de stand salon de l'habitat pour 1er contact client.

Comptable - Assistante Concessionnaire Toyota - Ingré (1988 - 1990)

- Comptable unique.
- Assistante administrative (accueil, suivi des dossiers de crédits clients).

Gestionnaire de salons - Assistante Budgétaire

Comité des expositions de Paris - Paris (1984 - 1988)

- Gestion budgétaire des salons professionnels.
- Gestion des cartes d'entrée clients pour les exposants de la Foire de Paris

FORMATIONS

- 2023 : Team building Codir (Krauthammer)
- 2022 : Management Optimal (Adecco Training, Orléans)
- 2021-2023 : Anglais débutant (Prestige Interlanguage, Saint-Jean Braye)
- 2021 : Accompagner son équipe en période de changement (Empreinte Humaine, Paris)
- 2019 : Management (Adecco Training, Orléans)
- 2018 : Développement personnel : connaissance et gestion de soi (Lugan and Partners)
- 2017 : Gérer son temps, les contraintes et les surcharges (Renault, Paris)
- 2015 : Les Clés du Leadership personnel et de la confiance (Cegos)
- 2014 : Tableaux de bord et indicateurs de performance
- 2006 : Communication (Renault, Paris)