

# Amélie Chevalier

*Passionnée par l'escalade, le travail en hauteur et forte de mes expériences extra professionnelles, j'aimerais allier l'adrénaline de la verticalité à la précision du travail manuel. Dans mon projet de reconversion professionnelle je cherche à unifier ces deux univers pour en faire mon métier, celui de cordiste où chaque défi technique devient une nouvelle ascension à relever.*

## CONTACT

📞 4melie.chevalier@gmail.com

@ 06 95 64 24 22

📍 Saint-Cézaire sur Siagne

14/06/1988

## FORMATION

Mai 2026 - CQP1 Cordiste

2012 - BAC+2 (BTS, DUT OU ÉQUIVALENTS) - ECOLE BEAUX ARTS TOULON

2007 - BAC (GÉNÉRAL, TECHNIQUE OU PROFESSIONNEL) OU ÉQUIVALENT - BAC L

## CENTRES D'INTÉRÊT

Escalade . Travail manuel . Maçonnerie

## LANGUES

**Français** : Langue maternelle

**Anglais** : Fonctionnel

## COMPETENCES

### Rigueur, sécurité et respect des procédures

- Application stricte des consignes et protocoles de sécurité
- Sens des responsabilités et vigilance constante

### Organisation & gestion du matériel

- Préparation et vérification du matériel
- Gestion des stocks, inventaires et approvisionnements

### Travail en équipe & communication professionnelle

- Travail en équipe dans des contextes à forte exigence opérationnelle
- Communication claire et efficace avec encadrement et collègues
- Capacité à suivre des instructions techniques et à rendre compte

### Adaptabilité & apprentissage rapide

- Forte capacité d'adaptation à de nouveaux environnements de travail
- Apprentissage rapide de gestes techniques et de procédures spécifiques
- Polyvalence et disponibilité

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

### 02/2020 - 10/2025 : MAGASIN AUBERT FRANCE

VENDEUSE EN MATÉRIEL DE PUÉRICULTURE

### 09/2014 - 02/2020 : TISSUS DES URSULES

VENDEUSE / ASSISTANTE DE MAGASIN

Assure un accueil chaleureux et personnalisé de la clientèle, sait identifier et comprendre les attentes et les préoccupations des clients pour leur proposer des solutions adaptées sur une large gamme de produit. Participation active à l'animation de la surface de vente magasin afin de dépasser les objectifs vente. Gestion précise des transactions, des inventaires et du stock magasin. Maintient une connaissance à jour des nouveautés des tendances produits et des réglementations. Respect des implantations et de la politique commerciale. Encadrement d'une équipe de 5 personnes lors de l'absence de la responsable.