

Née le 19/11/1980
38540 Heyrieux
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 1101071216

Prospecteur/developpeur foncier

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2007 :

diplôme d'école supérieure de commerce, esgci, marketing & commerce, + première année de deug économie gestion + baccalauréat stt option acc

Expériences professionnelles

/ à ce jour :

Téléconseiller / Téléconseillère en banque

(3 mois) téléconseiller commerciale (courtier en ligne) binck bank, paris (levallois) commerciale sédentaire (ssii)

(6 mois) flow line group, lyon (rhône)

/ à ce jour :

Mandataire en assurance

agent mandataire (courtier en assurances) (1 mois) arca patrimoine, lyon la part dieu

/ à ce jour :

Assistant / Assistante marketing

assistante regional marketing manager africa (nucléaire civil) (10 mois) areva t&d, paris la défense (ile de france) assistante marketing (industrie d'automation) (3 mois) dynamic motion, la chaux de fonds (suisse)

/ à ce jour :

Agent / Agente de restauration et d'hôtellerie

hippopotamus, paris france hotesse de table, mes responsabilités incluait le service de restauration table et l'encaissement. casino cafeteria, paris france employée polyvalente commerciale. mes responsabilités incluait le service aux clients, le service bar, le self service ainsi que la caisse et le service de restauration.

/ à ce jour :

Responsable de ligne de caisses

carrefour la part dieu, lyon part dieu france hotesse de caisse, mes responsabilités incluait principalement l'encaissement

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Allemand (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Arabe (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

COMMERCIALE

- Constitution d'un portefeuille client/prospects en B to B et B to C.
- Prospection téléphonique auprès de professionnels et de particuliers
- Organisation d'un agenda
- Identifier les prospects
- Réalisation de documents d'aide à la vente (argumentaires de vente, courriers commerciaux, ...)
- Réaliser des propositions commerciales et négocier les contrats

MARKETING

- Analyse stratégique d'indicateurs socio-économiques et géopolitiques
- Identifier et segmenter un marché potentiel
- Réalisation d'une revue de presse
- Analyse de la concurrence
- Réalisation d'un template
- Réalisation d'une campagne de promotion
- Réalisation d'une plaquette
- Agencement d'un site web corporate

- Powerpoint : schémas, graphiques
- Ciel : gestion de base de données

Access : notions de base

- Word : traitement de texte
- Excel : tableaux croisés, dynamiques

Centres d'intérêts

Danse orientale, lecture de magazines économiques et voyages à Londres, Abu Dhabi et Dubai