

Née en 1991  
**94190 Villeneuve St Georges**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1603151137**

## Commerciale sedentaire

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

#### 2013 :

master 2 en management des relations commerciales (bac+5) isc paris.

#### 2012 :

master 1 en sciences de gestion / option marketing sup de co.

#### 2008 :

licence en transport & logistique l'institut de management

### Expériences professionnelles

#### 03/2015 :

Attaché commercial / Attachée commerciale en énergies renouvelables

commerciale sédentaire selectra (comparateur d'énergies) présenter plusieurs offres d'énergie commerciales et convenir d'un rendez vous. objectif appels entrants 90 et appels sortants 10.

#### 2015 - 01/2016 :

Commercial / Commerciale sédentaire

commerciale sédentaire la compagnie des cartes carburant vente des cartes carburant adaptées la clientèle. prospections, relances téléphoniques, suivi de la clientèle et reporting

#### 06/2014 :

Chargé / Chargée de clientèle centre d'appels en assurances

commerciale sédentaire fdv france vente de l'assurance accidents de vie et relances téléphoniques (clients professionnels ; objectifs 3 contrats/jour ; appels entrants 70 appels sortants 30. vente des cartes pass banque carrefour et pugnacité dans la négociation commerciale. souscription journalière 25/35 soit un taux de transformation de 71%.)

#### 12/2013 :

Employé / Employée de rayon puériculture

commerciale sédentaire babychou services cachan gestion des appels, facturation et devis, recrutement, prospection téléphonique, relance clients, communication, suivi de rendez vous et d'agenda (appels sur du 50/50).

#### 03/2009 - 03/2012 :

Agent commercial / Agente commerciale et de contrôle de transport en commun routier

commerciale sédentaire transco établissement devis, organisation de la facturation, prospection téléphonique,

suivi de la clientèle, gestion des coûts liés aux transports, notamment ceux de carburant, visites et contrôle des chauffeurs (objectif appels entrants 50 appels sortants 50).

## Langues

---

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

## Atouts et compétences

---

Management :

Approche relationnelle, prospection téléphonique, analyse commerciale et négociations commerciales. Esprit d'équipe, fidélisation du portefeuille clients et relances téléphoniques.

Gestion administrative :

Gestion dossiers et des appels, reporting, statistiques et mise en place des outils de suivi.

Informatique : Maîtrise du pack office, Internet explorer, techniques du CRM.

## Centres d'intérêts

---

Sport (course) et membre du club musique