Myriam A. - Né
13002 Marseille
2 ans d'expérience
Réf : 1803290923

Web marketing / conseillère clientèle

Ma recherche

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

Formations

2017-2018 : Master 1 Stratégie de Communication
European Communication School à Marseille
Communication digitale, Publicité, Événementiel…

2017-2018 : Bachelor Responsable Marketing Opérationnel
Triphase Formation à Marseille
Marketing opérationnel, veille concurrentielle…

2016-2017 : Bachelor Banques et Assurances
Institut Supérieur Sully à Marseille
Gestion de patrimoine, Produits d'épargne…

2015-2016 : BTS Management des unités commerciales
Lycée Maximilien de Sully à Marseille
Gestion de la relation client, Management d'équipe

Expériences professionnelles

2016-2017
Web Marketing chez Mars Marketing ? Durée : Alternance 1 an ? Activités : Référencements d'entreprise professionnelle, commercialisation d'outils de création site web, segmentation de clientèle, détermination des cibles pertinentes, prise de contact

2016-2017
Chargée d'accueil chez Caisse d'Epargne ? Durée : 4 mois ? Activités : Accueil, prise de rendez-vous, gestion dossier client, gestion dépôt de chèque et courrier, délivrance de produits bancaires…

2016-2017
Conseillère clientèle multimédia chez Société Générale ? Durée : 8 mois ? Activités : Appel sortant, téléprospection, traitement des mails, prise de rendez-vous, mise en place de tableau de synthèse des performances globales, formation de stagiaire…

2015-2016
Assistante manager chez Adidas Store ? Durée : 8 semaines ? Activités : Accueil, démonstratrice, gestion des stocks, vérification de l'inventaire, conseil…

2014-2015
Assistante Marketing chez BMW Station 7 ? Durée : 8 semaines ? Activités: Accueil, développement publicitaire, sélection de véhicule, segmentation client, gestion de dossiers clients, étude de satisfaction par téléphone…

Langues

- Anglais : Courant / Italien : Intermédiaire / Français : langue maternelle parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Accueil, prise de rendez-vous, gestion dossier client, gestion dépôt de chèque et courrier, délivrance de produits bancaires…
Référencements d'entreprise professionnelle,
commercialisation d'outils de création site web, segmentation de clientèle, détermination des cibles pertinentes, prise de contact téléphonique, promotion, marketing direct, veille concurrentielle…
Appel sortant, téléprospection, traitement des mails, prise de rendez-vous, mise en place de tableau de synthèse des performances globales, formation de stagiaire…

Informatique : Word, Excel, PowerPoint, Access
Réseaux Sociaux :  Facebook -  Instagram -  Twitter (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

-  Voyages
 Art Japonais
 Exploration
 Football