Née en 1986
78330 Fontenay-le-fleury
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2103310759

Commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2019 : Diplôme à AM&JT - Formation en ligne
Obtention du diplôme IOBSP niveau I Monétaire et financier

2006 : Bac +2 à Ecole EUREXIA
Obtention du BTS Management des Unités Commerciales

2004 : Bac à Lycée Sonia Delaunay
Obtention du Baccalauréat STT avec option Action et Communication Commerciale

Expériences professionnelles

01/2020 à ce jour :
Conseillère financier indépendante chez Meilleurtaux
Intermédiaire unique entre mes clients et mes partenaires bancaires :
Prospection téléphonique auprès des particuliers, RDV client à l'agence, établir leur capacité d'emprunt, accompagnement complet sur les projets d'achat et rachat, montage de dossiers financiers, suivi et relance des dossiers auprès des banques et notaires, présentation des différentes offres de prêt au client, relation client BtoC, et BtoB avec les agences immobilières

02/2018 - 12/2018 :
Ingénieure d'affaires grands comptes chez Its Ibelem
Accompagner et conseiller les entreprises dans la réflexion et mise en oeuvre de leur stratégie digitale :
Gestion et fidélisation du portefeuille clients, prospection nouveaux clients, négociation des contrats/devis clients et partenaires, rendez-vous physique clients et partenaires, élaboration des devis et suivi des projets jusqu'à leur clôture, gestion et suivi du chiffre d'affaire

12/2010 - 01/2018 :
Commerciale grands comptes chez Insight
Fournisseur de solutions IT. Prospection et identification des besoins client en software, hardware, cloud et services.
Gestion et fidélisation du portefeuille clients, négociation des contrats/devis clients et partenaires, rendez-vous physiques clients et partenaires, élaboration des devis et suivi des projets jusqu'à leur clôture, gestion et suivi du chiffre d'affaire

12/2007 - 11/2010 :
Assistante commerciale chez Insight
Accompagnement et relation clients :
Relation client, fixer les rendez-vous client, passation et suivi de commandes, traitement des litiges, réalisation

rapports d'achat

09/2004 - 11/2007 :
Assistante commerciale chez Lenotre
Accompagnement et relation clients BtoB et BtoC

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Prospection et identification des besoins client/Gestion et fidélisation du portefeuille clients, négociation des contrats/devis clients et partenaires, rendez-vous physiques clients et partenaires, élaboration des devis/Relation client, fixer les rendez-vous client, passation et suivi de commandes, traitement des litiges

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sport,
Voyage,
Musique,
Nouvelles technologies