

Né en 1998  
**77270 Villeparisis**  
**1 à 3 ans d'expérience**  
**Réf : 2105301346**

## Assistant technique

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et juridique.

### Formations

**2018** : Bac +5 sur Paris

Bachelor Responsable

Développement Commercial

**2016** : certificat à Université du Québec sur Trois- Rivières, Canada

Certificat, Administrations des affaires- spécialité Marketing

### Expériences professionnelles

**02/2020 - 10/2020 :**

Assistant Technique de Clientèle chez Eol

Traiter les réclamations des Clients : du diagnostic jusqu'à la résolution finale

Interlocuteur du Service Client pour le traitement des réclamations

Établir un diagnostic technique, identifier et formaliser les éléments permettant la résolution

Formaliser les éléments permettant d'expliquer aux clients les modalités de prise en charge

Piloter la Qualité fournisseurs selon un portefeuille attribué

Aide à la préparation des réunions fournisseurs.

Mesurer la Qualité de chaque fournisseur à travers les KPI définis

Collecte des données relatives au contrôle qualité des différents produits puis consolidation de ces données afin d'établir des rapports réguliers par fournisseur

Tenue d'un tableau d'inventaire des dysfonctionnements identifiés dans le cadre du traitement des réclamations

Transmission des réclamations auprès des fournisseurs

Établissement d'un reporting régulier du suivi des médiations

**07/2019 - 11/2019 :**

Chargé de Clientèle chez Darty

Relation clientèle, gestion et conseil

Répondre aux demandes d'aides techniques, de maintenance corrective ou préventive des clients sur des gammes de produits

Gérer les réclamations de la clientèle

Valider les demandes de prise en charge d'interventions techniques

Reporting technique, Suivi et Contrôle

Rédiger des rapports de diagnostic

Suivi de l'assortiment des produits

Faire remonter les incidents observés aux services techniques

**01/2019 - 06/2019 :**

Conseiller Commercial chez Eurocom 2000

Promouvoir les offres des partenaires auprès d'une clientèle de particuliers

Assurer les rendez-vous et négocier les contrats avec les clients  
Développer et fidéliser un porte feuille client  
Proposer les produits et services adaptés aux besoins clientèle  
Analyser des tendances marché des produits majeurs et des implications de ces tendances  
Veille concurrentielle sur Internet

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Négocier un contrat  
Participer à la définition d'une stratégie commerciale et marketing  
Mener une action commerciale  
Déterminer des mesures correctives  
Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises

## Centres d'intérêts

---

Basket Ball