Commerciale

Né(e) en 1985 · 76700 Saint-Laurent-de-Brèvedent · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2206211402

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Normandie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2020 — Diplôme
Formation IOBSP (crédits immobilier et consommation)
2007 — Bac +2 — Université Pasteur
DUT Techniques de commercialisation en alternance
2004 — Bac — Lycée Claude Monet
Baccalauréat Sciences Médico sociales, option biologie

Expériences professionnelles

2021 - à ce jour — Service facturation

• Contrôle de la tva, mise à jour des tarifs en fonction de la consommation des clients
• Vérifier les prix des prestations en fonction de l'évolution de l'indice du pétrole
• Reporting Excel concernant le trafic et le chiffre d'affaires mensuel
• Échange avec le service ordonnancement / douane sur certaines prestations à facturer

2020 - 2021 — Courtier en crédits (auto entrepreneur mandataire)

• Recherche de la meilleure solution en terme de crédit immobilier pour le client, délégation d'assurance
• Simulation des taux d'endettement
• Montage des demandes de financement pour les clients, pour les professionnels : analyse des bilans comptables existants, conseils pour élaborer un prévisionnel et business plan, conseil sur le statut à choisir pour la création de la société.
• Traitements et suivi des leads
• Regroupement de crédits consommation / Prêt de trésorerie
• Développement des partenariats avec les agents immobiliers, veille concurrentielle
• Communication sur les réseaux de ma profession et mise en place d'offres marketing
• Prévisionnel du chiffre d'affaires et mise en place d'objectifs pour développer mon activité

2008 - 2020 — Conseillère en assurance

Entretien avec les clients en vis-à-vis et par téléphone, identifier les besoins du client
• Traitement des demandes via internet, phoning, signature électronique
• Commercialiser les contrats d'assurances auto/habitation, prévoyance, épargne et crédit/Loa/leasing
• Mettre en valeur la société, travailler en équipe, rassurer le sociétaire lors d'un sinistre
• Fidéliser les assurés, rebond commercial, phoning sur des actions ciblées et marketing
• Gestion seule en autonomie de l'agence pendant plusieurs mois: statistiques/KPI/objectifs

2007 - 2008 — Chargée d'accueil

• Recevoir les clients au guichet, faire des dépôts et retraits d'espèces
• Contacter les clients ayant des crédits de consommation pour leur proposer un rachat de leurs crédits

2006 - 2007 — Assistante achats (alternance)

• Rechercher des fournisseurs, faire des appels d'offres
• Rencontrer les fournisseurs choisis, négocier les prix en ayant la meilleure qualité
• Emettre les commandes, suivre les délais de livraison via le logiciel SAP
• Etude qualité des fournisseurs, attribution d'une note générale

Langues

Français (Courant)

Compétences

Commerciale//Assistante achats/Chargée d’accueil/Conseillère

Permis

Permis B, BE

Loisirs

Equitation (compétition cso) / Bourse et cryptomonnaie

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.