

Née en Juillet 1985
76700 Saint-laurent-de-brèvedent
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2206211402

Commerciale

Ma recherche

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

Formations

2020 : Diplôme sur Paris
Formation IOBSP (crédits immobilier et consommation)

2007 : Bac +2 à Université Pasteur sur Rouen
DUT Techniques de commercialisation en alternance

2004 : Bac à Lycée Claude Monet sur Le Havre
Baccalauréat Sciences Médico sociales, option biologie

Expériences professionnelles

2021 à ce jour :

Service facturation chez Alkion Terminals sur Gonfreville-l'orcher

- 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) chez Voufinancer sur Le Havre

- 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 chez Matmut sur Le Havre/st Pierre De Varengeville

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 chez Caisse D'epargne sur Le Havre

- 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) chez Total Petrochemicals sur Gonfreville L'orcher

- 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 (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

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

Permis

Permis B, Permis BE

Centres d'intérêts

Equitation (compétition cso) / Bourse et cryptomonnaie