Charge Clientèle / teleconseillere / conseillere Commerciale

91350 GRIGNY · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2206301126

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2020 — Bac +5 — WELLERS
MASTER 2 Management et Développement Commercial
2017 — Bac +4 — ISCAM
MASTER 1 MARKETING ET COMMUNICATION
2016 — Bac +3 — PIGIER CAMEROUN
Licence Professionnelle Négociation et Communication Marketing
2015 — Bac +2 — IME
BTS Communication d'Entreprise
2015 — Bac — Collège La Perfection
BACCALAUREAT LITTERAIRE

Expériences professionnelles

11/2021 - 12/2021 — CHARGE CLIENTELE

Prospection et fidélisation des clients.
Commercialisation des produits et services.
Gestion des dossiers.
Apport de conseils auprès de sa clientèle.
Reporting

08/2021 - 10/2021 — TELECONSEILLERE

Réceptionner et traiter
les appels téléphoniques des différents publics de l’Assurance Maladie
Conseiller son interlocuteur et proposer une offre de service ajustée selon sa situation
Détecter les situations d’urgence et solliciter les services compétents pour les appels nécessita réponse de deuxième niveau
Accueillir les visiteurs, clients, fournisseurs, les diriger, noter les messages et planifier les rendez-vous

2021 - 2022 — TELECONSEILLERE

Réceptionner et traiter les appels téléphoniques des différents publics de l’Assurance Maladie
Conseiller son interlocuteur et proposer une offre de service ajustée selon sa situation
Détecter les situations d’urgence et solliciter les services compétents pour les appels nécessitant réponse de deuxième niveau

2020 - 2020 — ASSISTANTE COMMERCIALE

Développement de nouveaux processus pour l'évaluation des employés qui ont donné lieu à des améliorations de performances notables
Travail en collaboration directe avec les mairies d'Ile de France.
Recherche et mise à jour de l'ensemble des matériaux nécessaires à l'entreprise et aux partenaires

2020 - 2021 — CONSEILLERE COMMERCIALE

Faire de la téléprospection et du mailing et vendre
Fidéliser les clients
Suivre ses différents interlocuteurs via un tableau de bord souvent informatisé
Emmener a rédiger les contrats, des factures et parfois même des rapports et diagnostics de

consommation ; outre des connaissances techniques, le métier implique donc la maitrise des outil bureautiques, les compétences rédactionnelles et un bon relationnel
Accueillir et conseiller les clients,
Fournir les informations demandées, faire la démonstration des articles si nécessaire

2017 - 2017 — PROSPECTION COMMERCIALE

Etude d' évaluations et d'analyses de la clientèle afin d'entamer le processus de recherche.
Recherche et mise à jour l'ensemble des matériaux nécessaires à l'entreprise et aux partenaires

2017 - 2018 — AGENT COMMERCIAL et VENDEUSE

Amélioration de 10% sur l'acquisition clientèle.
Elaboration de présentations multimédias destinées à des salles de conférences et à des salles d'audience.
Travail en collaboration directe avec la direction commerciale.
Création d'itinéraires, réservation de voyages et gestion des dépenses de congrès d'entreprises de plus de 80 employés

Langues

Français (courant)

Compétences

Stratégie commerciale
Rédaction commerciale
Analyse commerciale
Prospection commerciale

Permis

Permis B

Loisirs

Musique
Coiffure
Esthétique
Sport

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