

Née en 1997
91350 Grigny
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 2206301126

Charge clientèle / teleconseillere / conseillere commerciale

Ma recherche

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

Formations

2020 : Bac +5 à WELLERS sur Paris
MASTER 2 Management et Développement Commercial

2017 : Bac +4 à ISCAM sur Antananarivo, Madagascar
MASTER 1 MARKETING ET COMMUNICATION

2016 : Bac +3 à PIGIER CAMEROUN sur Douala, Cameroun
Licence Professionnelle Négociation et Communication Marketing

2015 : Bac à Collège La Perfection sur Douala, Cameroun
BACCALAUREAT LITTERAIRE

2015 : Bac +2 à IME sur Douala, Cameroun
BTS Communication d'Entreprise

Expériences professionnelles

11/2021 - 12/2021 :
CHARGE CLIENTELE chez Webhelp Medica (docali)
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 chez Cpm Evry
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
Détecer 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 chez Tessi (Agirc Arco)
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
Détecer les situations d'urgence et solliciter les services compétents pour les appels nécessitant réponse de

deuxième niveau

2020 - 2021 :

CONSEILLERE COMMERCIALE chez Energie France sur Paris

Faire de la téléprospection et du mailing et vendre

Fidéliser les clients

Suivre ses différents interlocuteurs via un tableau de bord souvent informatisé

Emmener à rédiger les contrats, des factures et parfois même des rapports et diagnostics de consommation ; outre des connaissances techniques, le métier implique donc la maîtrise des outils bureautiques, les compétences rédactionnelles et un bon relationnel

Accueillir et conseiller les clients,

Fournir les informations demandées, faire la démonstration des articles si nécessaire

2020 :

ASSISTANTE COMMERCIALE chez Airuite France sur Savigny Sur Orges

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

2017 - 2018 :

AGENT COMMERCIAL et VENDEUSE chez Homeopharma, Madagascar

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

2017 :

PROSPECTION COMMERCIALE chez Cadeci sur Douala, Cameroun

Etude d'évaluations et d'analyses de la clientèle afin d'entamer le processus de recherche.

Recherche et mise à jour de l'ensemble des matériaux nécessaires à l'entreprise et aux partenaires

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Stratégie commerciale

Rédaction commerciale

Analyse commerciale

Prospection commerciale

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Musique

Coiffure

Esthétique

Sport