Assistant Commercial Et ChargÉ De Relation Client (b2b Et B2c)

Né(e) en 1995 · 91350 Grigny · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2211151435

Ma recherche

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

Formations

2021 — Bac +5 — ESCG (Ecole Supérieure De Commerce Et De Gestion)
Master 2 : Marketing Digital et Relation Clientèle
2019 — Bac +5 — UCAO Université Catholique De L'Afrique De L'Ouest
Master 2 : Marketing et Communication
2017 — Bac +3 — UCAO Université Catholique De L'Afrique De L'Ouest
Licence : Marketing et Communication
2015 — Bac +2 — UCAO Université Catholique De L'Afrique De L'Ouest
BTS : Marketing et Communication
2013 — Bac — Ecole Secondaire Dior
Baccalauréat : Littéraire

Expériences professionnelles

2022 - 2022 — Chargé de relation client et qualité

• Chargé de mettre en place et d'animer la politique qualité de l'entreprise plus précisément (détecter les anomalies ainsi que le respect des procédures par rapport aux produits commandés par le client mais aussi au reporting.
• Chargé de faire visiter à nos partenaires notre local dans l'optique de les rassurer de notre bonne foi quant aux stockages de leurs produits dans notre entrepôt tout en garantissant aussi l'entretien et les mesures sanitaires pour les produits sensibles ou inflammatoires .
• Renseignement des supports de suivi pour rendre compte de mon activité journalière, remontée des retours clients, participation aux réunions d'équipe
• Gestion des réclamation, analyse des demandes clients et de leurs dossiers, recherche des solutions efficaces pour résoudre les problématiques rencontrées.
• Reporting journalier du nombre de produits vérifier et nombre d'anomalies repérés et traduit sur Excel pour être présenté au responsable. afin d'avoir une amélioration continue

2019 - 2019 — Chargé d'information et de sensibilisation

• Chargé de la sensibilisation de la population par rapport au paludisme avec le Marketing social par le biais de dons de moustiquaires imprégnés.
• Informez la population par rapport à l'évolution de cette maladie et conseil auprès des familles dans l'optique de leur permettre de prendre leurs précautions et d'éradiquer cette maladie surtout à l'égard des enfants qui sont le plus touchés

2019 - 2019 — Chargé de relation clientèle B to C

- Chargé de vente de billets en ligne auprès des particuliers via notre logiciel (YOBALEMA) qui nous permets d'envoyer un sms sur leurs mobile une fois la transaction effectuée , permettant ainsi aux clients de voyager en toute sérénité.
- Gestion d'un portefeuille clients B2C (200 comptes), suivi commercial, évaluation de la satisfaction, atteinte de mes objectifs annuels à 100%.
- Écoute des besoins et des désirs des clients pour identifier et recommander des produits optimaux.
- Assistance aux clients qui ont du mal à acheter leur billet en ligne via notre logiciel (YOBALEMA) par des explications explicites leur permettant d'être en sécurité au cours de leurs achats

2018 - 2018 — Opérateur de saisie

• Chargé de la mise à jour des donnés personnelles des retraités via une un logiciel (Efficy CRM) afin de faciliter les retraités une fois sur notre local d'avoir une facilité pour récupérer leurs pensions financières Identification et correction d'erreurs de saisie de données pour éviter la duplication entre les systèmes.
• Analyse des documents clients, finalisation des dossiers de suivi

2017 - 2017 — Agent commercial en Assurance

• Mise en place de démarches de prospection afin de conquérir de nouveaux prospects et développer le portefeuille clients.
• Négociations des conditions tarifaires et des clauses des contrats d'assurance et rédaction de contrats spécifiques pour répondre à des besoins particuliers.
• Accompagnement des particulier et professionnels dans leurs choix en termes de couverture assurantielle en les conseillant sur les produits d'assurances (vie, voiture, local etc.
• Création de partenariats avec avec les particuliers, les professionnels ou l'état en vue d'une négociation des modalités de collaboration d'assurance souhaitée

2016 - 2016 — Consultant

• Chargé de sillonner les écoles et les universités de la place afin de leurs expliquer l'importance des outils informatiques sur leur cursus secondaires et universitaires avec l'ascension fulgurante des NTIC et l'avènement du marketing digital.
• Présentation des caractéristiques de nos produit (ordinateurs, clé USB) aux clients et discussion sur les détails techniques pour surmonter les objections et conclure les ventes.
• Tenue de réunions avec les équipes projet accompagné de la direction de l'entreprise, analyse des dysfonctionnements, recherche de leviers d'amélioration (système d'organisation, procédures et méthodes de travail).

2015 - 2015 — Chargé de négociation publicitaire

• Chargé de négociations de spots publicitaires auprès des annonceurs afin d'exposer leurs produits sur nos différents canaux de communications (télévision, radio, journaux).
• Chargé de la tarification des spots publicitaires mis à la disposition de l'entreprise pour les particuliers et les professionnels

Langues

Français (Courant)

Compétences

• Analyse des retours clients
• Établissement et gestion de relations
• Remontée des retours clients
• Accueil et orientation des clients
• Accueil et conseil des clients
• Assurance et contrôle de la qualité
• Relations et négociations de travail
• Attention particulière portée à la qualité et à la cohérence des soins

Loisirs

- Lecture
- Football
- Documentaire sur les animaux

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