

Née en 1973
92100 Boulogne-billancourt
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2301271616

Responsable clientele

Ma recherche

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

Formations

1996 : Bac +5
DEA en Droit

Expériences professionnelles

2021 - 2022 :

Responsable Support Niveau 1 chez Groupe Bolloré

2021 - 2021 :

Directrice Clientèle chez Propriétés Privées.com (secteur Immobilier)

2017 - 2021 :

Responsable clientèle chez Parisdome (cosmétiques Chartres)

2016 - 2017 :

Responsable clientèle chez Pages Jaunes Doc sur Paris

2015 - 2016 :

Responsable Service Clients chez Dokiliko (ste De Service Service Pour Les Professionnels De Santé) sur Paris

2012 - 2015 :

Directrice Call Center chez Ste Solinair sur Paris

2012 - 2015 :

Consultante A mon compte B to B

2009 - 2012 :

Responsable Plateau chez Paritel (télécom Paris)

2008 - 2008 :

Responsable Plateau chez Qualicontra Ct (call Center) sur Paris

1995 - 2008 :

Responsable des ventes chez Ste Well sur Paris

Langues

Espagnol (Oral : moyen / Ecrit : avancé)

Atouts et compétences

- ☐ Mise en place d'un outil CRM/ conseils en stratégie et en communication (de crise , commerciale, interne).
- ☐ Pilotage de la production et de la qualité des conseils et services proposés aux clients.
- ☐ Participation à la définition de la stratégie relation client.
- ☐ Management Direct et Transversal (de 4 à 50 chargées de clientèle).
- ☐ Mise en place des KPI'S et Analyse des divers statistiques et indicateurs de l'activité GRC).
- ☐ Formation des chargé(e)s de clientèle ainsi que des conseiller(e)s.
- ☐ Coaching et suivi des équipes.
- ☐ Pilotage opérationnel et formation des superviseurs.
- ☐ Formation sur la gestion des appels.
- ☐ Gestion des conflits.
- ☐ Mise en place des campagnes d'Informations et des Newsletters.
- ☐ Superviser le Back office, l'ADV et le service qualité.
- ☐ Encadrer une équipe de 04 collaborateurs et plus.
- ☐ Participer au recrutement du personnel.
- ☐ Formation sur les techniques d'approche du Téléphone en réception et en Émission d'Appels.
- ☐ Gestion de projet : mise en place et optimisation Service Client.
- ☐ Suivi opérationnel de la production et de la qualité : Concevoir les indicateurs de performance, analyser les résultats, détecter les dysfonctionnements et mettre en place des actions correctives.
- ☐ Recueil des besoins clients : analyse des réclamations, identification des besoins client
- ☐ Mise en place des Process du Service Clients (CRM, Scénarios d'appels, KPI'S, Scripts, Debriefs, Double écoute, planning des équipes, Enquêtes de satisfaction client, évaluations des performances individuelles et collectives ...)
- ☐ Conseil stratégique et accompagnement opérationnel.
- ☐ Positionnement de marque.
- ☐ Étude d'opportunités commerciales.
- ☐ Développement du discours de vente et de réception d'appels. (Professionnalisation de la communication).
- ☐ Réalisations des supports commerciaux et des tutos vidéo métiers.
- ☐ Recherche et sélection des fichiers externes.
- ☐ Organisation d'événements clients.
- ☐ Pilotage d'opérations de marketing direct.
- ☐ Pilotage des calls in and offshore.
- ☐ Pilotage des divers projets dont les projets de lancement de nouvelles campagnes d'acquisition.
- ☐ Montage des challenges.
- ☐ Analyse des résultats
- ☐ Définir des plans d'actions (stratégies, objectifs, moyens, communication) liés au développement et à l'atteinte des objectifs.
- ☐ Définition et suivi des indicateurs de performance et de qualité.
- ☐ Optimisation de l'efficacité commerciale et opérationnelle des canaux de vente.
 - ☐ Création des campagnes d'appels sortants, entrants et digitales.
- ☐ Définition des processus et de la stratégie opérationnelle (ciblage, discours, dimensionnement).
 - ☐ Développer la connaissance, la culture et l'expérience client.
- ☐ Élaborer et faire évoluer les procédures de qualité.
- ☐ Définir les priorités et effectuer les ajustements nécessaires
- ☐ Assurer la bonne diffusion de l'information, des procédures et des règles de gestion des abonnés
- ☐ Élaborer et participer à la stratégie de la relation clients
- ☐ Organiser les comités de pilotage
- ☐ Mise en place et développement des activités (fidélisation, rétention, acquisition (appels entrants, et sortants, live chat)
- ☐ Coordination des différents chantiers d'optimisation du niveau de la qualité et de l'expérience client
- ☐ Création et pilotage des opérations de fidélisation
- ☐ Gestion et pilotage des projets de télévente
- ☐ Redressement du service commercial et du service clients et résolution des problématiques RH existantes.
- ☐ Mise en plan d'une stratégie de communication interne et externe
- ☐ Proposition des plans de communications en interne et externe
- ☐ Mise en place des process et des modes opératoires de la GRC
- ☐ Mise en place des process et des modes opératoires de la VENTE.

Permis B