

Née en 1996  
**93190 Livry-gargan**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2309181230**

## Chargée d'affaires

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2023** : Bac +5 à Ascencia Business School sur Paris  
Master Management et stratégie d'entreprise

**2021** : Bac +3 à Université Paris 8 Vincennes sur Saint Denis  
Licence LEA commerce international

**2018** : Bac +3 à Université Paris Sud sur Orsay  
Licence biotechnologie

### Expériences professionnelles

---

#### **10/2022 - à ce jour :**

**CHARGÉE D'AFFAIRES** chez Jungheinrich

Analyser les demandes des clients

Définir la stratégie commerciale de développement du portefeuille clients

Être à l'écoute du client tout en étant force de propositions

Développer le portefeuille clients via la prospection téléphonique et sur le terrain

Prospecter, animer et développer un portefeuille de clients

Accompagner les clients pour la définition du besoin via une expertise technique sur le terrain

Établir, négocier et conclure des ventes

Relancer les offres en cours/ fidéliser les clients

Assurer un reporting régulier des actions commerciales menées sur le CRM

Préparer les éléments pour la facturation

Assurer le suivi administratif, logistique et financier

Participer aux réunions de planning et commerciales

Gérer les demandes entrantes des clients

Mise à jour des supports aux équipes commerciales

Audit de processus de gestion de connaissances en vue de les améliorer

#### **2021 - 2022 :**

**TECHNICO - COMMERCIAL** chez Aesio Mutuelle sur Paris

Développer l'activité au près des prospects via le mailing et le Phoning

Définition et mise en oeuvre d'un plan d'action commerciale

Promouvoir les offres en santé et prévoyance

Animation des réseaux de courtiers

Réponses aux cahiers des charges

Établir un contrat de vente et un devis

Mise en gestion des contrats

Suivre la réalisation d'une prestation technique

Suivre les renouvellements des contrats

Gestion de la base de données clients  
Participation aux rendez-vous clients  
Reportings Hebdomadaires de l'activité  
Participation aux réunions, rédaction des comptes rendus

**2021 :**

**CONSEILLÈRE COMMERCIALE** chez Free Telecom

Comprendre et cerner les besoins des clients  
Développer le portefeuille clients via la  
prospection téléphonique, porte à porte  
Proposer et vendre des contrats téléphoniques  
Participer aux opérations commerciales de promotion et de prospection  
Mener des Actions commerciales de fidélisation (Parrainage)

**2021 :**

**ASSISTANTE MANAGER - STAGE** chez Sarl Chevrydis sur Gif-sur-yvette

Analyse et reporting de l'activité commerciale  
Gestion de la base de données  
Gestion commerciale

**2017 - 2020 :**

**EMPLOYÉE POLYVALENTE** chez Franprix

Accueillir le client et l'orienter au sein du magasin  
Encaissement des produits  
Révision des stocks : approvisionnement, vigilance quant aux produits périssable ou impropres à la  
consommation  
Gestion de la livraison

## Langues

---

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : débutant)

## Logiciels

---

Pack Office, Canva

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Course à pied  
Natation