

Née en 1998
74960 Annecy
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2310091242

Assistante commerciale et adv

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services commerciaux.

Formations

2023 : Titre professionnel à Exoformation (via Assistant Academy)

Titre professionnel : assistante commercial

2021 : Formation à Inseec de Chambéry

MSC Trade Marketing et développement commercial

2020 : Bac +4 à IAE Savoie Mont Blanc

MASTER 1 Direction Administrative et financière

2019 : Bac +3 à IAE de Nantes

LICENCE Economie-Gestion

Expériences professionnelles

09/2020 à ce jour :

Manager d'équipe chez O'tacos sur Epagny

- Supervision de l'activité du service et développement du panier moyen
- Management d'équipe
- Participation au service en assurant le meilleur accueil client possible, ainsi qu'une prise de commande et un service rapide et efficace
- Veille au respect strict des normes d'hygiène et de sécurité
- Garantir de la conformité des produits et de la qualité des aliments
- Définition des besoins en approvisionnement et passation des commandes
- Assurer la mise en place des stratégies marketing et commerciales élaborées par le siège
- Suivi des ventes et indicateurs de performance commerciales ; gestion des réclamations et de la satisfaction clients

2019 - 2019 :

Chargée d'accueil chez Bnp Paribas sur Nantes

- Accueillir, renseigner, conseiller et orienter la clientèle vers le bon interlocuteur, organisation des rendez-vous pour les chargés de clientèle, ventes de produits et de services bancaires, réalisation des opérations courantes de guichet (retraits, virement etc.)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Atouts et compétences

- Assurer l'accueil physique et téléphonique de la clientèle
- Anticiper les besoins clients, répondre à leurs sollicitations, les informer et les conseiller
- Gestion de la boîte emails et des diverses réclamations
- Vérifier et saisir les commandes dans l'ERP, Gestion de stock
- Assurer le suivi de livraison des commandes
- Établir un contrat de vente et Connaissance en incoterms
- Concevoir des supports de communication (flyers, catalogue produits) et des tableaux de bord commerciaux
- Réaliser une étude de marché,
- Prospecter, Veille commercial
- Utiliser un CRM pour gérer les contacts clients et prospects
- Assurer les relances clients des factures impayées
- Élaborer une stratégie commercial

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Pratique de fitness - Danse