

Né en 1998
34430 Saint Jean De Vedas
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2401230846

Coach professionnelle & formatrice

Ma recherche

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

Formations

2017 : Bac

BAC STT

2016 : BEP

BEP - CAP Vente action Marchande

Expériences professionnelles

08/2020 - 10/2023 :

Responsable Régionale du Développement Commercial chez Ica Patrimoine sur Toulouse

Charger du recrutement (Sourcing, Job Dating...)

Formation initiale et continue

Encadrer et Manager une équipe /Fixer et atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs

Identifier les axes d'améliorations

Recueillir des feedbacks constructifs sur de la montée en compétence

Assurer le suivi et la progression de chaque collaborateur

Création de processus de formation individuelle et collective

Elaboration des stratégies commerciales pour chaque structure spécialisée en optimisation fiscale et patrimoniale

Animation commercial (Challenge, Opération ponctuel ...)

Gestion des litiges humains

Générer du fichier et des leads

Faire des reportings

09/2018 - 06/2020 :

Manager en centre d'appel chez Societe Remarkable sur Castries

Gérer le planning et assigner les tâches à chaque collaborateur.

Veiller à la qualité du travail de l'ensemble des membres de l'équipe.

Organiser des formations et animer des réunions d'équipe.

Intervenir en cas de problème, notamment dans la gestion des conflits internes ou externes

04/2017 - 06/2018 :

Commerciale sédentaire Clientèle chez Societe Adlp Assurance sur Chantilly

Gérer un portefeuille de clients

Analyser et comprendre les problèmes ou les besoins des clients et proposer une solution adaptée

Promouvoir l'offre de produits

Développer l'activité auprès des prospects

Gestion des impayés

Participer aux actions de mailing

03/2016 - 02/2017 :

Gérante Boutique Puériculture (Dépôt Vente) chez Sc Baby Troc sur Bresles

Accueillir, conseiller et vendre des produits

Effectuer la facturation et l'encaissement

Gérer les aspects financiers du magasin

Gestion de l'activité de la réserve et la rotation des stocks /Approvisionnement de laboutique en produits.

Suivi des indicateurs commerciaux et financiers de résultats

Définir et mettre en oeuvre la politique commerciale du point de vente

Encadrer et animer l'équipe / Gérer le personnel

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Centres d'intérêts

Yoga

Méditation,

Promenade

Accompagnement sur la confiance en soi