Analyste sensoriel

Né(e) en 1993 · 94000 Créteil · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 250302012825

Ma recherche

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

Formations

Bac +2 — Netty
BTS
Bac +2 — Lycée de Saint-Louis
Bac +2

Expériences professionnelles

2024-03-01 - 2024-05-31 — Gestionnaire de Patrimoine

Développer et fidéliser un portefeuille de clients haut de gamme en gestion de patrimoine. Proposer des solutions d'investissement adaptées aux objectifs et profils des clients. Conseiller et accompagner les clients dans la gestion et l'optimisation de leur patrimoine.

2017-01-01 - 2020-12-31 — Agent Immobilier

Négociation stratégique des conditions de vente et de location de biens immobiliers de luxe, en collaborant avec des intervenants clés. Gestion administrative minutieuse des dossiers, garantissant une fluidité dans le processus de vente et de location. Conduite de visites exclusives de propriétés haut de gamme, en offrant un accompagnement personnalisé aux clients dans la réalisation de leurs projets. Promotion dynamique des biens immobiliers de prestige, tout en cultivant un réseau client influent. Analyse approfondie des besoins des clients, avec une approche sur mesure pour leur proposer des solutions immobilières adaptées.

Vendeur en prêt-à-porter

Accueillir et conseiller une clientèle exigeante en prêt-à-porter de luxe. Mettre en avant les produits et collections avec un sens aigu du détail. Atteindre et surpasser les objectifs de vente établis par la direction. Maintenir un service irréprochable pour fidéliser une clientèle exclusive.

Préparateur en pharmacie

Communication avec médecins pour résoudre les questions d’ordonnance. Rangement des produits et vérification de l’étiquetage. Délivrance des médicaments avec conseils aux clients. Accueil et conseil au comptoir pour médicaments et dispositifs médicaux. Vente de cosmétiques et parapharmacie pour diversifier le chiffre d’affaires.

Hôtesse d'accueil événementiel

Accueil et orientation des clients, garantissant un service courtois et efficace. Gestion proactive des rendez-vous, avec vérification rigoureuse du planning pour une organisation optimale. Orientation des visiteurs dans l’établissement, créant une expérience positive et fluide. Réception des visiteurs avec professionnalisme, incarnant les valeurs de l’entreprise. Réponse agile aux demandes de renseignements, dirigeant efficacement vers les services appropriés.

Commercial

Veille concurrentielle pour rester à la pointe du marché de la sécurité. Propositions commerciales personnalisées en alarme, adaptées aux besoins des clients. Prospection active et acquisition de nouveaux clients dans le secteur. Négociation efficace des contrats et suivi des ventes pour maximiser les résultats. Gestion proactive de la relation client pour assurer fidélité et satisfaction.

Langues

Français (Langue maternelle), Arabe (Langue maternelle), Allemand (Courant)

Atouts

Sens de la négociation, Techniques de vente, Analyse financière, Organisation d'événements, Gestion de la relation client, Gestion des bases de données, Prise d'initiative, Autonomie, Capacité à fédérer, Rigueur, Leadership, Force de proposition

Permis

Permis B

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