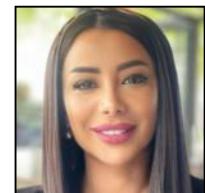


94240 L'Hay-les-Roses
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 250315191947



Consultante commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

06/2019 : à Société Générale
AMF (certification des autorités financiers)

Bac +3 à Valadon
Licence professionnelle : Commerce

Bac +2 à Beaupeyrat
BTS : Management Des Unités Commerciales

Bac à Beaupeyrat
Baccalauréat : Scientifique

Expériences professionnelles

01/2023 - 04/2024 :

Consultante commerciale en ressources humaines chez Randstad sur Rungis
Exploiter la base de données et prospecter de nouveaux clients par téléphone et en physique pour proposer l'offre Randstad. Rencontrer les clients et les fidéliser. Participer aux négociations finales. Comprendre les besoins clients en matière de solution RH pour y répondre au mieux. Créer une stratégie de recrutement. Mener les entretiens et coacher les profils. Défendre les candidatures auprès des clients. Suivi d'un portefeuille de 1200 clients avec objectifs de performance.

02/2019 - 12/2022 :

Conseillère clientèle chez Société Générale sur Saint-maur-des-fossés
Accueil clientèle et négociation des offres et des contrats. Préparation et ciblage des actions commerciales. Analyse et reporting. Démarchage des prospects et fidélisation des clients. Obtention de carte professionnelle assurances IARD. Obtention de la certification des autorités du marché financier (AMF). Résultats des objectifs atteints 2022 : 110%. Gestion des réclamations dans une optique de satisfaction et de fidélisation client.

01/2017 - 01/2020 :

Gestionnaire Administration des ventes chez Fnac (siège) sur Ivry-sur-Seine
Saisir les commandes clients et gérer les livraisons. Assurer le suivi client, participer aux conférences téléphoniques et aux réunions clients. Réalisation des bons de commande, gestion des contrats, gérer les devis, facturations et les relances fournisseurs sur divers sujets.

04/2015 - 09/2016 :

Commerciale terrain chez Expert Iso sur Alfortville
Formation aux techniques de ventes et commerciales assurées et complètes. Prospection auprès des clients fidélisés et des cibles potentielles. Négociation de nouveaux contrats. Suivi commercial et administratif après-

vente permettant de pérenniser la relation client.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Centres d'intérêts

La Photographie, Sport, Voyage, Cinéma