

**Mme Nissaf**  
**38540 HEYRIEUX**



Né(e) le 19/11/1980  
Réf: 1101071216 - expert(e)

## PROSPECTEUR/DEVELOPPEUR FONCIER

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

2007 : Diplôme d'Ecole Supérieure de Commerce, ESGCI, Marketing & Commerce, + 2002 : Première année de DEUG Economie Gestion + 2001 : Baccalauréat STT option ACC

### Expériences professionnelles

---

2010 (3 mois) Téléconseiller commerciale (courtier en ligne) BINCK BANK, Paris (Levallois) 2010 Commerciale sédentaire ( SSII) (6 mois) FLOW LINE GROUP, Lyon (Rhône)

2008 Agent mandataire (courtier en assurances) (1 mois) ARCA PATRIMOINE, Lyon La Part-Dieu

2007 Assistante Regional Marketing Manager Africa ( Nucléaire civil) (10 mois) AREVA T&D, Paris la Défense (Ile de France)

2006 Assistante Marketing ( industrie d'automaton) (3 mois) DYNAMIC MOTION, La Chaux-de-Fonds (Suisse)

Octobre 2002 - août 2003 HIPPOPOTAMUS, Paris-France Hotesse de table, mes responsabilités incluait le service de restauration à table et l'encaissement. 2002 CASINO CAFETERIA, Paris - France Employée polyvalente commerciale. Mes responsabilités incluait le service aux clients, le service au bar, le self service ainsi que la caisse et le service de restauration.

1999-2000 CARREFOUR LA PART DIEU, Lyon-Part Dieu-France Hotesse de caisse, mes responsabilités incluait principalement l'encaissement

### Langues

---

- anglais : conversation courante + allemand : notions de bases + arabe : conversation courante parl?: scolaire / ?crit: notions

## Atouts et compétences

---

### COMMERCIALE

- Constitution d'un portefeuille client/prospects en B to B et B to C.
- Prospection téléphonique auprès de professionnels et de particuliers
- Organisation d'un agenda
- Identifier les prospects
- Réalisation de documents d'aide à la vente (argumentaires de vente, courriers commerciaux, ?)
- Réaliser des propositions commerciales et négocier les contrats

### MARKETING

- Analyse stratégique d'indicateurs socio-économiques et géopolitiques
- Identifier et segmenter un marché potentiel
- Réalisation d'une revue de presse
- Analyse de la concurrence
- Réalisation d'un template
- Réalisation d'une campagne de promotion
- Réalisation d'une plaquette
- Agencement d'un site web corporate

-Powerpoint : schémas, graphiques

-Ciel : gestion de base de données

Access : notions de base

-Word : traitement de texte

-Excel : tableaux croisés, dynamiques (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Danse orientale, lecture de magazines économiques et voyages à Londres, Abu Dhabi et Dubai