

**Mme Elsa**  
**92120 Montrouge**



Né(e) en 1990  
Réf: 2001140633 - expert(e)

## Chargée d'affaires Grands Comptes

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2013** : Bac +5 à INSEEC sur Paris  
Master 2 Marketing, Communication et Stratégie Commerciale, spécialité management de la marque

**2012** : Bac +5 à EMLV  
Master 1 Commerce et Marketing - Spécialité: Brand Management

**2011** : sur Louisiane, Etats Unis  
Business Administration, échange

### Expériences professionnelles

---

**2015 à ce jour** : Chargée d'affaires Grands Comptes chez Groupe Ubiquis, Leader En Services Linguistiques sur La Défense  
Développe, gère et fidélise un portefeuille clients (3M?)  
Pilote l'intégralité de la démarche commerciale: détection d'opportunités, suivi du bon déroulement des prestations vendues, conseil client, rendez-vous, négociation.  
Organisation bénévole des événements team building en interne (Concours de Pâtisseries, Mud Day, jeu de piste...)

**12/2013 - 2014** : Employée Commerciale chez Lucky Bag, Maroquinerie Et Articles De Voyage, Centre Commercial La Vache Noire sur Arcueil  
Management global du point de vente  
Conseil clientèle et négociation  
Vendeuse N°1 catégorie articles de voyages sur toute la durée du contrat sur les 3 magasins de la marque

**04/2013 - 2013** : Assistante chef de marque chez Groupe Atlantic, Leader En Génie Climatique sur Bourg-la-reine  
Crée, développe, gère les supports et outils d'aide à la vente  
Lancement de produit, positionnement, ciblage, image  
Analyses terrain et online, interprétation des résultats  
Pilotage du projet éditorial digital online

**01/2011 - 2011** : Chargée des Relations publiques chez Hôtel Paradise Park Resort & Spa \*\*\*\* sur Tenerife, Espagne  
En charge des clients VIP de l'Hôtel  
Suivi et attention directe à la clientèle (CRM)  
Prospection de nouveaux clients  
Organisation et participation aux événements de l'Hôtel

### Logiciels

---

Office

## Atouts et compétences

---

Développe, gère et fidélise un portefeuille clients (3M?)

Pilote l'intégralité de la démarche commerciale: détection d'opportunités, suivi du bon déroulement des prestations vendues, conseil client, rendez-vous, négociation.

Organisation bénévole des évènements team building en interne (Concours de Pâtisseries, Mud Day, jeu de piste...)

Force de proposition, volontaire, réactive, consciencieuse, créative, optimiste, autonome, persuasive, sens du service

## Centres d'intérêts

---

Krav Maga (ceinture bleue), natation, football, danse, fitness, running, randonnée