



***** *****

Permis B

** *** ** *****

Meudon (92190)

*****@*****.***

CONSEILLÈRE COMMERCIALE, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2023 / nov. 2023

CONSEILLÈRE COMMERCIALE

CPM FRANCE (pour le compte d'AMERICAN EXPRESS) à Boulogne-Billancourt

- Apport de notre clientèle de porteurs de carte et référencement sur la MAP American Express).

- Participation à des événements CASH BACK (fidélisation de la clientèle)

nov. 2020 / janv. 2023

APPORTEUR D'AFFAIRES

COACH YOUR BODY (Meudon à distance)

En collaboration avec des professionnels santé "coachs sportifs, nutritionnistes, ostéopathes..." :

- Accompagnement-conseil en santé et remise en forme.

- Programmes d'entraînement et challenges sportifs, conseil en nutrition (suivi et ajustement).

mars 2016 / sept. 2020

TECHNICO-COMMERCIALE

KALIDEA/Group UP à Gennevilliers

- Accompagner et conseiller les élu(e)s CSE en valorisant leur rôle social. Via des solutions de

gestion d'avantages sociaux destinés aux salariés (plate-forme E-commerce, subvention d'activités,

événements URSSAF), d'outils de communication (site interne) et de gestion comptable (logiciel de

comptabilité 123CE Gestion+).

sept. 2013 / juin 2015

COMMERCIALE

WEBHELP MEDICA à Boulogne-Billancourt

- Vente (réapprovisionnement) et gestion des stocks d'officines nationales avec la collaboration de laboratoires mondiaux "Astra Zeneca, Pfizer, HRA. MSD..."

- Gestion relation client (reporting CRM et développement partenariat)

sept. 2009 / mai 2009

ATTACHÉE COMMERCIALE

AUTOPINK / Paris 14e

Spécialiste de la vente de véhicules d'occasion BTOC

-Recherche de prospects (vendeurs particuliers) sur les sites dédiés

-Proposition de notre service de revente intermédiaire sans exclusivité

-Analyse de la conformité du véhicule, prises de photos et publication sur le site de l'entreprise

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2012

Licence Négociateur Chargé d'affaires - BAC+3

CFA Léonard De Vinci (Courbevoie)

/ juin 2011

BTS Négociation et Relation Client - BAC+2

Lycée Jean Lurçat (Paris 13ème)

/ juin 2008

Baccalauréat Économique & Social - BAC

Lycée Jean Jacques Prévert (Boulogne-Billancourt)

COMPETENCES

- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Mettre en oeuvre une stratégie commerciale
- Déterminer le potentiel d'un client ou prospect
- Analyser, exploiter, structurer des données
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Analyse du marché
- Démonstration technique
- Gestion tout cycle de vente (court, moyen et long terme)
- Fidélisation client (suivi, up & cross sell)
- Orientée client (écoute active client au cœur de l'échange)
- Générer des leads et nouveaux partenariats
- Gestion réclamations et litiges
- Closing
- Adaptabilité (travail en équipe)
- Résilience
- Nivellement vers le haut (partage des connaissances et bonnes pratiques)

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Français	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

- Archives politiques
- Sports
- Voyages
- Arts & culture