



Permis B

* **

Metz (57000)

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

QUALITÉS PRINCIPALES, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 /

CONSEILLÈRE BANCAIRE A DISTANCE

BNP PARIBAS

- Gestion des appels entrant
- Prise en charge de la demande du client
- Analyser, identifier, proposer une solution adaptés au client
- Conseil client
- Assurer le suivi des demandes
- Appels sortant
- Promouvoir des services bancaires: moyens de paiements, épargne, assurance...
- Concrétisation commerciale à distance
- Saisie et suivi des litiges clients
- Appliquer les procédures de conformités bancaire légale au quotidien
- Assurer une bonne communication avec les clients
- Aider l'entreprise à obtenir d'excellents indices en termes de service client
- Objectif individuel/ collectif de performance et de vente

janv. 2018 / déc. 2021

CONSEILLÈRE VOYAGE D'AFFAIRE

- Gestion de projet
- Accueil téléphonique, gestion des mails
- Réception et répartition du courrier
- Conception de devis et de facture client - Conseil, organisation, réservation de séminaire, voyage d'affaire
- Saisie comptabilité et analyses des comptes
- Suivi et relance des factures clients
- Gestion des litiges, clients, fournisseurs, facturations
- Assurer une bonne communication avec le siège social de l'entreprise
- Aider l'entreprise à obtenir d'excellents indices d'optimisation

janv. 2018 /

ASSISTANTE COMMERCIALE

XL IMMOBILIER/ CENTURY21

Accueil téléphonique, gestion administrative, réception d'appel, recherche de biens, visite client, état des lieux, création de dossier retour d'estimation, établir un compromis de vente, un dossier de location, conception d'affiche, distribution e-mailing.

/

METZGER + ESP LIBERTÉ

PROSPECTION téléphonique et terrain, mise à jour des fichiers client, organisation d'événement, inauguration nouveaux locaux, regroupement des clients autour d'un buffet, gestion d'un stand de présentation de nouvelle gamme de véhicule dans un centre commercial sur plusieurs jours.

/

CHARGE DE PROSPECTION ET D'ACCUEIL

DIETPLUS

Accueil client, mise en rayon, encaissement, relance prospect et ancien client, gestion administrative + élaboration et mise en place d'un projet de prospection afin d'augmenter le CA et de redynamiser la clientèle sur plusieurs secteurs.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2018 / juin 2021	Conservatoire National des arts et métiers (CNAM en GRAND-EST)
/ juin 2018	BACCALAURÉAT VENTE; Prospection, Négociation, Suivi de clientèle - BAC
/	LICENCE GÉNÉRALE : DROIT, ÉCONOMIE, GESTION MANAGEMENT - BAC+3

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Mode, Sport, Cuisine, Voyage, Lecture, Décoration