****** *******
marié
Permis B

** *** ******* *****
Toulouse (31000)
****
*******@*****.***

Chargé de clientèle, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2018 / **déc. 2019** **Chargé de clientèle**
La banque Postale
Gestion pole Courriers Colis, et vente additionnelles en Téléphonie

janv. 2017 / **janv. 2018** **Personnel**
Démarches administratives et juridiques dans le cadre de création d'entreprise commerciale
(Ouverture et Gestion d'un magasin commercial dans le cadre d'un projet d'Auto-Entrepreneur;
Projet Suspendu suite à un cas de force Majeur.)

janv. 2012 / **janv. 2017** **OPERATEUR TELECOMMUNICATIONS**
BOUYGUES TELECOM
Mission commerciale et stratégique :
PROMOTION DES VENTES : TECHNIQUES COMMERCIAL POUR DEVELOPPER LES VENTES
(DANS LE CADRE DES TACHES OPERATIONNELLES CIBLANT LES PROFESSIONNELS)
RESPONSABLE REFERENT : GESTION DU MAGASIN, MISE EN PLACE DE PROMOTIONS ET
ORGANISATION DE LA STRATEGIE DE VENTES EXPERT PROS
CLUB BOUYGUES TELECOM (ANIMATION , GESTION APPLICATION STRATEGIE COMMERCIAL ,RAPPORT HEBDOMADAIRE ET
DEBRIEFING EQUIPE)

janv. 2008 / **janv. 2012** AGENCES DE MARKETING: IMPACT , AJILON
Tâches opérationnelles : Animation de points de ventes en Téléphonie Mobile
ANIMATIONS COMMERCIALES EN GRANDES SURFACES ET MAGASINS SPECIALISES EN MICRO- INFORMATIQUE ET RADIOTELEPHONIES (PROMOTIONS DES VENTES ; ACCUEIL
CONSEIL ET VENTE DIRECT AU CLIENT FINAL ET ACCOMPAGNEMENT DANS L ' INSTALATION DU PRODUIT)
GESTION DE LA RELATION CLIENT: ENTRETIEN CLIENT, FIDELISATION DU CLIENT
GESTION S.A.V : SUIVI DOSSIER CLIENT, RELANCE ADMINISTRATIVE ET TRAITEMENT
Mission commerciale et stratégique :
PROMOTION DES VENTES : TECHNIQUES COMMERCIAL POUR DEVELOPPER LES VENTES
(DANS LE CADRE DES MISSIONS POUR FRANCE TELECOM, ORANGE SA, ET SFR)
DEVELOPPEMENT DU C.A : GESTION DU RAYON, MISE EN PLACE DE PROMOTIONS
REPRESENTATION FIDELE DE LA MARQUE OU DE L'ENTREPRISE CLIENTE

janv. 2006 / **janv. 2008** **HOTE D ACCUEIL ET DE DEGUSTATION DE**
CHARLESTON GROUPE ISS
Accueil et services aux clients.
Mission : Orientation de la stratégie de communication de l'entreprise
HOTE D ACCUEIL ET DE DEGUSTATION DE CAFE POUR LA SOCIETE NESTLE (NESPRESSO)
ACCUEIL, RECEPTION ET DEPLOIEMENT DE LA STRATEGIE ADOPTEE
MISE EN AVANT DES PRODUITS ET DES SERVICES DE L'ENTREPRISE CLIENTE

janv. 2003 / **déc. 2007** **COMMERCIAL**
EURO SERVICES (Toulouse, 31)
Mission : Développement de l'activité de l'entreprise cliente, sous-traitance

GESTION ET ENTRETIEN DU PORTEFEUILLE CLIENT REGION SUD-OUEST
DEVELOPPEMENT DE LA SITUATION SOCIALE ET COMMERCIAL AVEC LES CLIENT (DEFINITION D'UN CADRE DE VENTE CLAIR ET SYNTHETIQUE, ACTION DE PROMOTION

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2006 / juin 2008	**LICENCE L.E.A (Langues Etrangères Appliquées ; Anglais Espagnol)** - BAC+3 Université de Toulouse le Mirail
sept. 2004 / juin 2006	**DEUG L.E.A (Langues Etrangères Appliquées a la Gestion économique)** - BAC+2 Université de Toulouse le Mirail
sept. 2002 / juin 2004	**DEUST(Concours universitaire spécialité Compta-gestion)** - BAC+2 Université de Toulouse Capitole
sept. 1999 / juin 2001	**BACCALAUREAT Economique et Sociale (spécialité Mathématiques)** - BAC lycée Lyautey Casablanca, MAROC

COMPETENCES

pack Office, Word, Excel, Power Point

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Espagnol	Courant
Français	Courant
Arabe	Courant

CENTRES D'INTERETS

Tennis, Football, Surf, Cinéma, Culture Asiatique