



Permis B

* * * *

Rodilhan (30230)

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

Responsable d'agence/ point de vente, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2021 /

Court  re en crédit immobilier

développement du CA, vérification des process ,suivi client, animations commerciales

mai 2017 / janv. 2021

RPV SFR DISTRIBUTION NIMES ETOILE

- Management : recruter nouveau collaborateur, Animer une équipe (7 collaborateurs), fédérer, formation des collaborateurs (monter en compétence). Mise en place de plan d'action pour réaliser objectifs magasin (qualitatif et volume). Entretien individuel mensuel, réunion mensuelle.

Analyse des résultats individuels et collectif, analyse du flux

- Gestion pdv : sécurisation des stocks, gestion de commande, planning

- Vente : mise en place de grille d'écoute et de feuille de découverte des besoins dans le but de réaliser des ventes additionnelles.

mai 2017 / janv. 2018

CONSEILLERE

SFR DISTRIBUTION NIMES ETOILE

- Vente : accueil client, gestion de l'attente, découverte des besoins, propositions commerciales avec mise en avant des contenus SFR et ventes additionnelles, satisfaction client afin de garantir les objectifs de la société

- Gestion merchandising : tenu du point de vente en respectant le merchandising imposé par SFR et respect des BNN

- Gestion Des stocks : Sécurisation des stocks dans le but de m  triser la démarque inconnue, entrée et sortie de stock, respect des points audit,

- Management : planning des tâches, planning orienteur, identification bonnes /mauvaises pratiques (grille d'écoute), transmission du savoir être et faire, participation aux entretiens pour nouveaux collaborateurs, formation et monté en compétence des vendeurs

- Amélioration de mes compétences dans le but de rentrer dans le cursus évolutif (participation réunion mensuelle, challenge, store check...)

mai 2014 / déc. 2017

CONSEILLERE

SFR DISTRIBUTION NIMES COSTIERES

- Vente : accueil client, gestion de l'attente, découverte des besoins, propositions commerciales et ventes additionnelles, satisfaction client afin de garantir les objectifs de la société

- Gestion merchandising : tenu du point de vente en respectant le merchandising imposé par SFR

- Gestion Des stocks : Sécurisation des stocks dans le but de m  triser la démarque inconnue, entrée et sortie de stock, respect des points audit.

- Management : planning des tâches, planning orienteur, identification bonnes /mauvaises pratiques, transmission du savoir être, participation aux entretiens pour nouveaux collaborateurs, formation et monté en compétence des vendeurs

mars 2010 / avr. 2014

CONSEILLERE

SFR EQUIPTTEL NIMES

- Vente : accueil client, gestion de l'attente, découverte des besoins, satisfaction client

sept. 2009 / mars 2010

COMMERCIALE EN ALTERNANCE

APELYATECHNOLOGIE

- Vente et conseil auprès de particuliers et professionnels (matériels informatique) en porte à porte

DIPLOMES ET FORMATIONS

- | | |
|--------------|---|
| / sept. 2009 | BTS NRC en alternance - BAC+2 |
| / juin 2009 | Diplôme de clerc de notaire (bac +2) - BAC+2 |
| / août 2008 | Baccalauréat Economique et Social en candidat libre - BAC |

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français