



**** *

Permis B

** ** *

Noisy-le-Sec (93130)

****,******@*****,*

FACTEUR, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2021 / juil. 2021

FACTEUR

LA POSTE, paris 18

**Remise des courriers recommandés et des gros colis en mains propres et, en cas d'absence des destinataires, affichage d'un * Permis B avis de passage de façon bien visible. * Sens du relationnel*

**Tri du courrier effectué chaque matin en regroupant les lettres * Ponctualité ayant des adresses à proximité, afin de les distribuer dans * Esprit d'équipe l'ordre et la zone attribués. * Sens du service*

févr. 2012 / mars 2020

Auto-entrepreneur

paris

Domaine de la mode, création de produits et vente sur le marché international.

août 2004 / nov. 2010

VENDEUR / ASSISTANT

COURIR FRANCE , Noisy-le-Grand

**Tenue de l'espace d'essayage en gérant les flux de clients, remise de conseils dans le choix des vêtements, rangement des articles non retenus dans les rayons, veille à la propreté des cabines.*

**Démonstration des produits aux clients, présentation de leur mode de fonctionnement et de leurs particularités, apport de mon expertise pour les aider à faire leur choix.*

**Aménagement des rayons selon les techniques de merchandising, de manière à les rendre attractifs et à susciter les envies d'achat, vérification de l'affichage correct des prix.*

**Tenue de la caisse : gestion des opérations d'encaissement, édition des factures, impression des tickets, proposition de la carte de fidélité aux clients en leur expliquant ses avantages.*

**Échanges avec les clients pour les aider dans leur recherche, prise en compte de leurs critères type de produit, budget,, présentation des produits correspondant à leurs attentes.*

**Réception des arrivages de marchandises, vérification de leur état et mise à l'écart des produits détériorés, rangement des articles dans l'espace de stockage et dans les rayons selon les besoins.*

déc. 2003 / janv. 2004

VENDEUR

LA GRANDE RECRE, Bobigny

** Écoute des besoins et des désirs des clients pour identifier et*

recommander des produits optimaux.

** Mise en rayon et commercialisation de nouveaux produits sur des présentoirs visuellement attrayants et organisés pour une stimulation optimale des ventes.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2002 / juil. 2004	BAC, PRO COMMERCE - BAC PAUL BERT -Maison-Alfort
sept. 2000 / juin 2001	BAC , Économique et social - BAC Lycée olympes-de-gouges -Noisy-le-Sec

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Français	

CENTRES D'INTERETS

MUSIQUE, SPORT, LECTURE