



\*\*\*\*\*

\* \*\*

Gramat (46500)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*

## Assistante de vente, Confirmé

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- sept. 2022 / mars 2023 Assistante de vente**  
Euralis Gastronomie SAS  
*Nombre d'avoir clients réalisés, suite a des erreurs ADV par rapport à un nombre total de commandes saisies(mensuel)objectif suivi IFS Paramétrage client ,erreur saisie prix, erreur saisie commandes; Aider au développement des commandes clients via EDI*
- sept. 2019 / janv. 2021 Assistante Commerciale**  
Globe / Edelvi / Teschell / Atmosphère  
*Techniques de vente , excellent sens du contact avec tout types de clientèle mais également avec ses collaborateurs*
- juin 2017 / août 2018 Conseillère développement relations clients**  
STE Valette  
*Saisie et traiter des courriers administratifs. Gestion téléphonique clients fournisseurs.Clasement et archivage des dossiers. Développement du chiffre d'affaires de l'établissement .Gestion de projets.*
- sept. 2016 / mars 2017 Assistante d'Agence**  
Adice Intérim  
*Gestion du personnel intérimaire par la création, la saisie et la gestion des dossiers.Rédaction des contrats de travail, Visites médicales,CET mutuelle.Assurer l'accueil physique téléphonique, Clasement des documents administratifs gestion commerciale.*
- janv. 2015 / juil. 2016 Conseillère en Relations Clients**  
Mutuelle Assurance PréviFrance  
*Application des procédures et conditions générales Gestion du portefeuille client, Contrôle de dossier, Vente de contrat, Automobile, habitation, moto,mutuelle santé et garanties en lign*
- oct. 2014 / déc. 2015 Conseillère en immobilier**  
Monné de croix Gestion  
*Assurer le suivi des dossiers. - Participer activement à la vie de l'équipe. - Contribuer au développement du CA de l'agence. - Veiller à la satisfaction client et au respect des normes de qualité.*
- juin 1996 / sept. 2013 Commerciale sédentaire BTOB / BTOC**  
STE Abctel  
*Sens du contact, Capacité d'écoute de compréhension et d'analyse .Force de conviction et goût du challenge pour atteindre ses objectifs. Maîtriser les techniques de ventes. Esprit d'équipes.*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1993 **BTS MUC Management des unités commerciales - BAC+2**

### COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Musique, Danse, informatique réseaux sociaux