



Permis B I

***** ** ***** *****

Cuers (83390)

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

Commercial, Débutant

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2016 /

Commercial

TouLon

- * Recherche de biens immobiliers sur sites i rite rnet dédié (entrée de mandats).
- * Recherche de biens par prospection terrain, dépôt de flyers dans Lm boîtes aux Lettres.
- * Rédaction et diffusion des annonces irnmobiLièrm sur internet.
- * Estimation des biens immobiliers selon Leurs caractéristiques (superficie, travaux à prévoir; secteur géographique...) et Lm prix du marché.
- * Conduite des visites, mise en avant des caractéristiques des biens et d'autres informations pertinentes pour Le client (transports, écoles, commerces à proximité, etc.).
- * Conduite des états des Lieux dans Le respect des procédures en vigueur.

mars 2011 /

Peintre en bâtiment, serveur, agent logistique

Paris

/

Employé libre service

La ville du I bois

Carrefour 0172011 - 05/ 20 V/

- * Réception des palettes de marchandises Lors des Livraisons, contrôle et rangement des produits dans L m rayons de La réserve, évacuation des emballages.
- * Approvisionnement, réassort dm rayons et étiquetage des articles, facing.
- * Contrôle des stocks en réserve pour éviter Les ruptures de produits.
- * Renseignement et orientation des clients pour Les aider à trouver Le produit recherché.

/

Chargée d'accueil

I Viry hâtiLLon

Banque popuiafre 01512011 - 1212012

- * Gestion de L'accueil. téléphonique.
- * Accueillir; orienter, renseigner Les clients.
- * Vente de produits bancaires.
- * Effectuer dm opérations bancaires.
- * Traiter et gérer Le courrier, cLassement.
- * Gestion du pLanning.

/

Chauffeur. Paris - Freelance

TouLon

Liber I 0112013 -1212014

- * Prise en charge du transport des clients et veiller à Leurs confort. entretien du véhicule.

/

La Valette-du-Var

Verlsure 1 0112017 - 0312020

- * Prospection (porte-à-porte, phoning) prise de rendez-vous.
- * Conduite des rendez-vous clients (découverte des besoins, présentation des concepts et du matériels, énumérations des services, création devis, closing).
- * Mise en pLace programme de fidélisation (parrainage).

- * One Shot.
- * Installation système, suivi clientèle.

/

Chef d'équipe

La vaLette du var

Verl sure I 0412020 - 0512023

* Formation des nouvelles recrues afin de développer leurs compétences et leur autonomie sur le poste de travail..

* Instauration d'une ambiance de travail. positive, maintien de la cohésion et de la motivation de l'équipe, accompagnement terrain.

* ilVianagement d'une équipe de six personnes, gestion des plannings, distribution des tâches et définition des objectifs de travail..

* Établissement de comptes rendus réguliers du suivi de l'activité.

* Réunion commercial.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2015 / juin 2016 **Titre Professionnel. Commercial. niveau 3 (actuel. 5) à Alternance**
l'Adapt du var TouLon

sept. 2011 / juin 2012 Lycée Montaigne Paris, Conseil

sept. 2000 / juin 2001 Lycée Paul Langevin Sainte-Geneviève-dm-Bois

/ **janv. 1999** **BEP à Vente Action Marchande - BEP**
Collège Saint Nicolas Igny

/ **Baccalauréat professionnel. accueil. assistance conseil - BAC**

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Français

CENTRES D'INTERETS

Sport, cinéma