

**Maria B.** - Née  
**94470 Boissy Saint Léger**  
**10 ans d'expérience**  
**Réf : 1807200712**

## Chargée d'accueil

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

2015/2016 Licence Droit Economie Gestion (1ere année)  
Versailles, France  
UVSQ

2008 Formation Comptable  
Port-Louis, Ile Maurice  
Grant Thornthorn

2007 Higher School Certificate (Baccalauréat)  
Beau-Bassin, Ile Maurice  
Université de cambridge (Angleterre)

### Expériences professionnelles

---

#### 2015 à ce jour

CHARLESTOWN, Secteur Tertiaire (Emploi actuel) Paris, France Chargé d'accueil / Standardiste Missions et tâches réalisées : Accueil physique des visiteurs, Standard téléphonique, Gestion du courrier/pli, Gestion des déplacements.

#### 2011-2015

EWB, Secteur Finance public Ile Maurice Chargée de clientèle / Assistante administratif Missions et tâches réalisées : Elaboration de plan de prospection adapté pour conquérir de nouveaux clients, Accueil téléphonique et physique, conseils et renseignement financier, Préparation et Etudes des dossiers de prêt sous angle de risque et la rentabilité, Optimisation des ventes et fidélisation des clients

#### 2009-2011

2011 Lourécati Clothing, Secteur Prêt à porter Ile Maurice Responsable boutique Missions et tâches réalisées : Accueil et conseil auprès de la clientèle, encaissement et remise en banque, gestion du stock et inventaire, créations des vitrines, préparation des actions promotionnelles

#### 2008-2009

Chargée de clientèle / Commerciale, Secteur Bancaire Ile Maurice Responsable boutique Missions et tâches réalisées : Accueil et conseil auprès de la clientèle, Analyse et maîtrise du risque, Apporter des solutions adaptées au attente des clients, optimisation des ventes, Fidélisation et contribution au développement commerciale

### Langues

---

- Anglais : Bilingue parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

Accueil et conseil auprès de la clientèle, Standard téléphonique, Gestion du courrier/pli, Gestion des déplacements, Analyse et maîtrise du risque, Apporter des solutions adaptées au attente des clients, optimisation des ventes, Fidélisation et contribution au développement commerciale, Optimisation des ventes et fidélisation des clients, encaissement et remise en banque, gestion du stock et inventaire, créations des vitrines, préparation des actions promotionnelles. (Expert)