

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 Thornthon

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

EFW, 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)