

Yacine Konte M. - Née
92220 Bagneux
2 ans d'expérience
Réf : 1808300658

Chargée de clientèle

Ma recherche

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

Formations

DU Compétences Complémentaires en Informatique
Université de Montpellier
2014

Master Financement d'entreprise d'Affaires Internationales et Projet
Aix-Marseille Université
2013

Master Management et Stratégie des Entreprises
Fédération Européenne des Ecoles Marseille
2011

Expériences professionnelles

Avril 2017

Assistante Planification SAV FA Bremart Facturation et gestion des appels téléphoniques.

Juin 2016 – janvier 2017

Chargée d'opérations Marketing Catalina Marketing Coordonner la collecte des briefs auprès des consultants en fonction du rétro-planning préalablement défini, Collecter des informations manquantes auprès des différents intervenants du process, Construire et envoyer des éléments de briefing aux partenaires d'outsourcing pour programmation des offres dans le système de gestion des offres (3D, et/ou outils équivalents), Mettre à jour dans l'outil de reporting les données des opérations

Janvier 2015 – janvier 2016

Consultante stratégie Marketing et développement commercial SM Consulting (Freelance) Créer des plaquettes commerciales et Identifier les zones de chalandise, Prospector et réaliser des études de marché pour les créateurs d'entreprises

Juillet – octobre 2015

Missions de chargée de clientèle Chargée de clientèle B to B - Iron Mountain Traiter au quotidien des requêtes clients via Sales force, Collecter et traiter les données physiques et numériques des clients, Organiser la gestion et l'archivage des données clients, Mettre à jour les comptes clients via les logiciels corporate

Juillet – octobre 2014

Chargée de clientèle B to C chez Sixt Accueillir les clients et conseiller sur les locations de voitures, Planifier Check in et Check out des voitures, gérer la flotte automobile.

Avril – septembre 2013

Chargée d'études Marketing & de développement international Baudin Chateauneuf Réaliser une étude de marché : analyse de l'environnement du marché des piscines, Réaliser une enquête auprès de clients potentiels

afin de déceler leurs attentes, Définir une stratégie marketing commerciale, Mettre en place des outils commerciaux pour la promotion et la communication sur le produit : exposition en ligne, création de site internet dédié au produit, création de prospectus, Identifier et répondre aux appels d'offres privés et publics

Atouts et compétences

Marketing stratégique

Analyse et étude de marchés B to B et B to C

Veille concurrentielle et technologique

Positionnement offre et image de marque

Recommandations Stratégiques

Réalisation de business plan

Marketing Opérationnel

Marketing direct

Programmation de campagnes marketing

Recherche de partenariats et de sponsorings

Maîtrise de la chaîne graphique : du brief au BAT

Management de Projets

Organisation et conduite de projets

Management d'équipe

Management des risques

Relation client

Création de portefeuille client

Prospection et Fidélisation

Réalisation d'enquêtes de satisfaction client

Finance d'entreprise

Diagnostic d'entreprise

Ingénierie financière

Gestion des risques

Informatique

Microsoft office (Word, Excel, PowerPoint)

MS Project

SAS, Salesforce, Sphinx (Expert)

Centres d'intérêts

- Sport (course à pied, marche),

Cinéma,

Lecture