

Nadia D. - Née
94400 Vitry-sur-seine
25 ans d'expérience
Réf : 1811210719

Chargee de clientele

Ma recherche

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

Formations

- 1992 - 1993 : Préparation au Concours de la Banque de France
- Par correspondance (CNED)
- 1992: BTS Action Commerciale - Lycée Jean Lurçat (Paris 13e)
- 1990 : Baccalauréat A1 - Philosophie Lettres (Lettres mathématiques)
- Lycée Romain Rolland (Ivry-sur-Seine)

Expériences professionnelles

2016 à ce jour

CDI : Responsable de Pose, Société LEROY MERLIN Paris 19ème Recruter les artisans chargés de réaliser les projets de nos clients : cuisine équipée, salle de bain... Former les vendeurs du magasin à la Pose et suivre le bon déroulement des chantiers. Former les artisans aux logiciels de pose et à nos produits. Développer le CA et fidéliser la clientèle

2016

CDI : Conseillère de clientèle, Banque SOCIETE GENERALE Nanterre Accompagner et conseiller au quotidien une clientèle de particuliers et de professionnels : virements et opérations demandés par les clients, augmentations de plafonds, commande de devises, vente de produits et services bancaires adaptés aux besoins clients. Proposition et promotion d'une gamme adaptée de produits et services de grande diffusion, de conseils en placements

2013-2015

Responsable commerciale, Société METRO MCCF Vitry-surSeine Projet OFFICE METRO : Commande et Livraison des Fournitures et Mobilier de bureau - PME/PMI Missions : Pilotage d'un projet de développement de services à destination des sociétés de services PME/PMI. Réalisations : Total CA Additionnel 400 000 € soit 12% du CA total annuel Vente assistée, + 0,3 % CA Total N-1 pour METRO VITRY contre -7,4 % en moyenne au niveau national.

1996-2015

Responsable SAV, Société METRO MCCF Vitry-sur-Seine Missions : Mettre en place et gérer un Service après-vente jusqu'alors inexistant. Réalisations : Taux de satisfaction clients 95% , développement de CA, respect des délais et de la qualité de service

1993-1996

Hôtesse d'accueil, Société METRO LSG - Vitry-sur-Seine

1993

Téléprospectrice superviseur, Société H2A - Saint-Ouen Missions : Préparer la vente de produits informatiques et bureautiques pour les commerciaux en B to B. Réalisations : Management des équipes de téléprospecteurs avec formation à la prise de rendez- vous qualitatifs et développement de CA.

Langues

- Anglais : courant / Espagnol : intermédiaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Management

Vente

Prospection

Développer le CA et fidéliser la clientèle

Accompagner et conseiller au quotidien la clientèle

Mettre en place et gérer un Service après-vente

INFORMATIQUE

Word, Excel, Power Point, Publisher, outlook, Microsoft Office (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Sports (Ultimate training, RPM, jogging), voyages à l'étranger