

Christelle C. - Né
75013 Paris
4 ans d'expérience
Réf : 1903140628

Responsable d'equipe

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2018 : Management individuel, conduite EP et EIA sur Paris, Italie

2016 : Management de proximité sur Paris

2015 : Formation hôtelière H RESA sur Paris

2011 : Bac +3 à Université de Cassino
Licence en langues étrangères (BAC + 3)

2006 : Bac à Lycée Marco Terenzio Varrone
Baccalauréat en langues étrangères

Expériences professionnelles

2014 - 08/2018 :

Coordinatrice d'agence commerciale chez Société Ferroviaire Thello

- Management d'une équipe de commerciaux
- Développement du portefeuille clients
- Atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés
- En cas de situations perturbées sur le terrain, organisation de l'équipe afin d'orienter et renseigner les passagers
- Gestion des plannings
- Gestion de la comptabilité quotidienne, mensuelle et annuelle de l'agence
- Gestion et organisation des événements commerciaux en collaboration avec le service marketing
- Développement des activités commerciales, en collaboration avec la direction commerciale/Marketing

2013 - 11/2014 :

Agent commercial chez Société Ferroviaire Thello

- Accueil à la clientèle
- Gestion de la téléphonie
- Vente de billets de train et d'hôtel
- Gestion de CRM salesforce

2012 - 2012 :

Chef de Rang chez Restaurant La Mère Catherine

Accueillir et servir une clientèle de touristes

2012 - 06/2012 :

Serveuse chez Café Le Quasimodo sur Paris

Vente à emporter et/ou sur place de crêpes et sandwiches proposée à une clientèle touristique

2011 - 08/2011 :

Vendeuse de vêtements prêt à porter pour femme chez Miriade

- Accueillir la clientèle
- Réalisation du chiffre d'affaire fixé par la direction
- Gestion de l'ordre et de l'organisation de la boutique

Logiciels

Office

Atouts et compétences

- Management d'une équipe de commerciaux
- Développement du portefeuille clients
- Atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés
- En cas de situations perturbées sur le terrain, organisation de l'équipe afin d'orienter et renseigner les passagers
- Gestion des plannings
- Gestion de la comptabilité quotidienne, mensuelle et annuelle de l'agence
- Gestion et organisation des événements commerciaux en collaboration avec le service marketing
- Développement des activités commerciales, en collaboration avec la direction commerciale/Marketing