

Alizée V. - Née le 08/00/1990
83700 Saint Raphael
6 ans d'expérience
Réf : 1912230455



Conseillère commerciale

Ma recherche

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

Formations

2011 :

Validation du BPJEPS mention équitation Tarascon La cité du cheval

2008 : Bac

Niveau terminale STG (sciences et techniques de gestion)

Expériences professionnelles

06/2019 à ce jour :

Conseillère commerciale VN chez Bmw sur Fréjus

Accueil client, proposition commerciale, négociation, signature de bons de commandes de véhicules neufs

11/2016 - 2019 :

Conseillère commerciale chez Réseau Salarié Générali Assurances sur Marseille

- Spécialiste assurance vie, placement, épargne, défiscalisation, prévoyance
- Conseil et commercialisation de produits d'assurances pour professionnels et particuliers à domicile ou lieu de travail
- Développement et fidélisation portefeuille clients

04/2014 - 2016 :

Chargée d'affaires et coach en stratégie digitale chez Jalis sur Marseille

ACTIVITES COMMERCIALES

- Ciblage et prospection pour le développement du portefeuille clients professionnels en milieu concurrentiel site internet et référencement Google, dans le respect des objectifs chiffrés
- Prise de rendez-vous en direct par téléphone ou en prospection terrain
- Négociation et rédaction des termes et conditions contractuels Suivi du client

FORMATION ET COACH EN STRATEGIE DIGITALE

- Aide à la rédaction web et à l'analyse des statistiques du client, optimisation du référencement, vente d'options et vente de sites dédiés

03/2013 - 2014 :

Commerciale Stand chez Spcl France Loisirs Société Pour La Promotion De La Culture Et Des Loisirs

- Vente en one shot sur différents stands dans des centres commerciaux
- Mise en place d'abonnements auprès de particuliers à un club de lecture

06/2012 - 2013 :

Entraîneur de chevaux de propriétaires

- Travail régulier de chevaux et poneys de propriétaires
- Organisation du temps de travail

01/2012 - 2012 :

Monitrice d'équitation chez Ecuries De Saint Jean Vaucluse / Centre équestre Salonais

- Prise en charge pédagogique de cavaliers tous âges et tous niveaux
- Organisation de manifestations équestres/ préparation aux examens
- Organisation des plannings / travail de la cavalerie

Logiciels

Office

Atouts et compétences

ACTIVITES COMMERCIALES

- Ciblage et prospection pour le développement du portefeuille clients professionnels en milieu concurrentiel site internet et référencement Google, dans le respect des objectifs chiffrés
- Prise de rendez-vous en direct par téléphone ou en prospection terrain
- Négociation et rédaction des termes et conditions contractuels Suivi du client

FORMATION ET COACH EN STRATEGIE DIGITALE

- Aide à la rédaction web et à l'analyse des statistiques du client, optimisation du référencement, vente d'options et vente de sites dédiés

Centres d'intérêts

Sports : Footing, ski et équitation en compétitions individuelles et en équipe

Divers : Lecture, curiosité intellectuelle, voyage, goût de la découverte