

Céline S. - Née
59250 Halluin
10 ans d'expérience
Réf : 2005211326

Commerciale sédentaire

Ma recherche

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

Formations

2014 : Formation à Ecole de la ville de Lille sur Lille
Apicultrice, Rucher

2002 : Bac +4 à Université de LILLE1 (USTL)
Maîtrise de Biologie Physiologie Sciences de la Terre et de l'Univers

1997 : Bac +2 à Lycée Faidherbe sur Lille
DEUG Lettres modernes supérieures, hypokhâgne

1996 : Bac
Baccalauréat Scientifique

Expériences professionnelles

2018 - 2018 :
Commerciale sédentaire chez Cercleurop
Gestion et développement d'un portefeuille client

2018 - 2019 :
Commerciale sédentaire chez Automotive Communication

2017 - 2017 :
Conseillère SVA chez Apreva
service client, accueillir les adhérents, traiter ou transmettre, retranscrire les demandes

2015 - 2017 :
Conseillère Client EDF chez Acticall
vente de contrats aux professionnels
Chargée d'assistance CARGLASS

2012 - 2013 :
Téléconseillère chez Ovh
Accueil et orientation du client, informations et ventes

2011 - 2011 :
Téléprospectrice chez Société Sdez
Prise de rendez-vous et détection de projets

2011 - 2011 :

Téléprospectrice chez Altacom

Prise de rendez-vous commerciaux (Verspieren), ventes directes (CEGEMA Assurances).

Ventes (Les Editions-Législatives), campagnes de marketing LENOVO auprès des distributeurs de Ingram Micro

2008 - 2008 :

Téléconseillère chez Randstad Et Teleperformance

Vente de plans prévoyance hospitalisation et décès accidentel DIREXI, la SMENO

2008 - 2008 :

Téléconseillère chez Mail Order Factory

Vente de plans prévoyance hospitalisation et décès accidentel.

2008 - 2009 :

Commerciale sédentaire chez Société Abpcom

pour SFRBusinessTeam. Prospections commerciales, ventes à distance et prises de rendez-vous qualifiés pour commerciaux et dirigeants.

2007 - 2008 :

Téléconseillère chez Cne Avec Itcallcenter Cpwconseil

Prise de rdv. pour commerciaux et dirigeants d'Archimed-group, PME/Grands comptes

Langues

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire), Allemand (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Accueil et orientation du client, informations et ventes / Gestion et développement d'un portefeuille client