

Claire M. - Née en 1984
84500 Bollene
8 ans d'expérience
Réf : 2106190956

Vendeuse

Ma recherche

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

Formations

2005 : Bac +2

BTS (Brevet de Technicien Supérieur) Force de Vente

2003 : Bac Pro

Baccalauréat Pro (Professionnel) Vente

2002 : CAP

CAP/ BEP Commerce

Expériences professionnelles

2009 - 2012 :

Attachée commerciale chez Société Ic Telecom ☐ Opérateur Téléphonie Professionnelle ☐ Effectif : 130 Personnes ☐ Bouche Du Rhône/ Vaucluse

~ Prospection

~ Phoning

~ Analyse des besoins clientèle

~ Proposition de contrats

~ Concrétisation des contrats

~ Relances, suivi

2008 - 2009 :

Technico-commercial chez Société Msdc (groupe Castorama) ☐ Négoce De Meuble De Cuisine En Gsb. ☐ Effectif : 150 Personnes ☐ Rhône-alpes

Stratégie commerciale

~ Vente aux particuliers et aux professionnels

~ Création de projets

~ Suivi du portefeuille client

~ Gestion du service après-vente

~ Prospection

~ Développement des espaces de vente

~ Formation

2007 - 2008 :

Vendeuse chez Société Camaïeu ☐ Vendeuse Prêt à Porter ☐ Effectif : 500 Personnes sur St Priest

Vente de vêtements femme

~ Réassort, inventaire

~ Accueil de la clientèle

~ Encaissement

~ Développement de l'espace de vente

2004 - 2007 :

Responsable adjointe chez Société Donna ☐ Vendeuse Prêt à Porter ☐ Effectif : 15 Personnes sur Marseille
Vente de vêtements femme et enfant

~ Réassort, inventaire, gestion des stocks, prise de commandes.

~ Réceptions et expéditions de marchandises.

~ Encaissement

~ Préparation et installation de l'implantation en surface de vente et vitrine

2003 - 2004 :

Apprentie Vendeuse chez Société Donna ☐ Vendeuse Prêt à Porter ☐ Effectif : 15 Personnes sur Marseille
Réception des appels téléphoniques.

~ Accueil

~ Vente

~ Réception de marchandises

~ Inventaires

Langues

Arménien (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire), Italien (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Turc (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

~ Stratégie commerciale

~ Vente aux particuliers et aux professionnels

~ Création de projets

~ Suivi du portefeuille client

~ Gestion du service après-vente

~ Prospection

~ Développement des espaces de vente

~ Formation

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

o☐Pratique certain sport en loisir (foot, natation)