

Chloé H. - Né en Février 1998

--

5 ans d'expérience

Réf : 2108261349

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services commerciaux.

Formations

2019 : Bac +3 à ICD Business School sur Paris

LICENCE, Responsable du Développement Marketing et Commercial

2019 : Bac +5 à ICD Business School sur Paris

GRADE MASTER, Management de la Relation Client

2018 : Bac +2 à CFA CODIS sur Paris

Brevet de Technicien Supérieur(BTS), Négociation et Relation Client

2016 : Bac à Lycée Privé d'Ozar Hatorah sur Sarcelles

Baccalauréat, Economique et Social

Expériences professionnelles

09/2019 à ce jour :

Apprentie Conseiller Commercial BtoC et BtoB chez Ald Automotive, Groupe Société Générale sur Clichy
Proposition commerciale et présentation de l'offre au client.

Vente, conseil et positionnement tarifaire (concurrence loueurs, constructeurs).

Participation au développement de l'activité notamment l'offre aux particuliers et des partenariats (banques, apporteurs d'affaires, plateformes collaboratives, DRIVY, BLALACAR, Crédit du NORD, SMC, BOURSORAMA).

09/2018 - 09/2019 :

Apprentie Attaché Commercial chez Ald Automotive, Groupe Société Générale sur Clichy

Participer à la vente des contrats LLD en assurant le traitement des demandes commerciales (WEB, Téléphone..)

Renseigner et utiliser systématiquement ALDForce l'outil de relation client

Participer activement et efficacement à l'évolution et le développement de l'activité

Passer des commandes au service VN, gérer les repiquages

Gérer l'ouverture et l'enregistrement des documents du dossier client, classer et archiver

Assurer le suivi des dossiers incomplets ou erronés auprès des concessionnaires

Gérer les modifications de contrat

09/2016 - 09/2018 :

Apprentie Conseiller Clientèle chez Ald Automotive, Groupe Société Générale sur Clichy

Traiter les demandes clients reçues par téléphone et mail (suivi taux de décroche, qualité des appels, réponses écrites...)

Gestion administratives : rééditer et expliquer les factures clients, paramétrer la facturation, modifier les cartes grises, rééditer les cartes carburant, créer et modifier des comptes extranet (ALD Net)

Renseigner quotidiennement l'outil CRM(Customer Relationship Management) afin d'assurer le suivi clientèle
Assurer une qualité de service et la satisfaction client

Langues

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office, AS 400

Atouts et compétences

Attaché Commercial
Customer Relation Ship-Marketing
E-commerce

Permis

Permis B