

Née en 1978  
**93700 Drancy**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2205310913**

## **Commerciale / négociatrice foncier / conseillère clientèle**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**2005** : Diplôme

Formation de spécialisation : Commerciale Sédentaire

**2000** : Bac +2 à Efficom sur Paris

BTS Force de Vente

**1998** : Bac Pro

BAC Pro Vente Représentation

**1996** : BEP

BEP Vente Action Marchande

### **Expériences professionnelles**

---

**2008 - 2011** :

Commerciale chez Fiducial

Chargée de gérer un portefeuille clients.

Fidéliser les clients actuels à travers des promotions et des négociations de prix, prospecter sur mon secteur les entreprises de plus de 6 cols blancs afin de vendre de la fourniture de bureau (papier, cartouche d'encre, enveloppes,...)

**2006 - 2008** :

Négociatrice foncier chez Laforêt Immobilier

Chargée principalement de vendre ou de louer des biens immobiliers

Négocier les ventes et les achats de biens immobiliers dans la zone qui m'est confiée. Connaître les locaux industriels, tertiaires ou commerciaux, tous les terrains à bâtir potentiels et négocier avec leur propriétaires.

Estimer la valeur du bien, rechercher des acquéreurs pour des biens figurant dans les fichiers de l'agence, conseiller les clients sur le plan juridique et financiers, et effectuer un suivi permanent de mes clients.

**2005 - 2005** :

Conseillère Clientèle chez E.d.i (échange De Données Informatisées)

Élaborer des sondages téléphoniques, méthode qui permet la collecte de données. Le but étant d'obtenir un maximum d'information sur le fonctionnement des entreprises au niveau informatique

**2001 - 2004** :

Attachée commerciale chez Lyreco

Chargée de développer, à partir d'un fichier prospect, les ventes de mes produits dans une zone géographique. Informer et conseiller le client pour qu'il commande un produit adapté à ses besoins. Développer mon fichier

prospect. Suivre et fidéliser le patrimoine clients afin de le rentabiliser. Atteindre les objectifs de ventes fixés sur ma zone géographique. Contribuer à la promotion de l'image du groupe  
Chargée de la commercialisation de fourniture de bureau, consommables informatiques, produits d'hygiène et d'entretien. Promotion des ventes et suivi du portefeuille clients pour les 8ème et 16ème arrondissements de Paris. Réaliser un minimum de 12 visites effectives par jour. Production d'un rapport d'activité journalier.  
Préparer des devis concernant les besoins annuels des clients

**2000 - 2001 :**

Attachée commerciale chez Eugene Perma

Chargée de la commercialisation de produits et de services à l'usage des professionnels de la coiffure

**1998 - 2000 :**

Attachée commerciale chez Orga System

Chargée de la vente de solutions d'aménagement d'espaces tertiaires auprès des entreprises, des prescripteurs, mais aussi des administrations

**1997 - 1997 :**

Conseillère de vente, chargée de la commercialisation des produits financiers et de la fidélisation de la clientèle existante chez Monoprix sur Montreuil

## Langues

---

Portugais (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

Commerciale/Négociatrice foncier/Conseillère Clientèle

## Permis

---

Permis B