

**Jackie T.** - Née en 1987  
**44600 Saint-nazaire**  
**11 ans d'expérience**  
**Réf : 2206251539**

## **Responsable d'agence / conseillère clientèle / négociatrice en immobilier**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**2019** : Diplôme à entreprise o2  
RESSOURCES HUMAINES

**2019** : Diplôme  
SECOURISME AU TRAVAIL SP ENSEIGNEMENT

**2011** : Bac à Centre de formation Hermès  
BACCALAUREAT Service, Accueil et Relation clientèle

**2005** : BEP à Lycée Fulgence Bienvenüe  
BREVET D'ETUDE PROFESSIONNEL Comptabilité

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2019 - 2020 :**

**DIRECTRICE DE RESIDENCE SENIORS** chez Cogedim Club sur Vannes

- Ouverture de la résidence et mise en place des procédures
- Gestion technique : suivi des GPA, suivi des contrôles règlementaires
- Gestion locative : contrats, états des lieux, facturation résidents et fournisseurs
- Ressources humaines : recrutements et management d'une équipe de 4 personnes
- Gestion quotidienne des prestataires : restauration, médicaux, entretien, animation...
- Prescriptions : prospects et création d'un réseau local

#### **2017 - 2018 :**

**ASSISTANTE D'AGENCE** chez O2 Care Services sur Saint-nazaire

- Gestion quotidienne : mise en place nouveau contrat, plannings, remplacements des absences
- Ressources humaines : gestion et management d'une équipe de 50 personnes
- Prescriptions : gestion des partenaires emplois
- Commercial : rendez-vous clients et suivi satisfaction

#### **2015 - 2016 :**

**RESPONSABLE D'AGENCE** chez Harmonie Mutuelle sur La Baule

- Commercial : rendez-vous clients et mise en place de contrat mutuelle et prévoyance ; Suivi de la satisfaction client et expertise (devis, remboursements, déclenchement des prévoyances...)
- Gestion quotidienne : Gestion de l'agence et de l'approvisionnement

#### **2014 - 2014 :**

**CONSEILLERE RELATION ADHERENTS** chez Harmonie Mutuelle sur Plérin

Conseil : prise de rendez-vous ; explications de factures et de remboursements sécurité sociale et mutuelle auprès des particuliers ; accord de prise en charge auprès des professionnelles de santé

**2013 - 2013 :**

**CONSEILLERE VENDEUSE** chez Sibliu sur Saint Brévin Les Pins

Commercial : prospection et démarchage téléphonique ; découverte du parc et de son fonctionnement aux prospects; vente et livraison de mobil home;

- Gestion quotidienne : organisation d'animations pour les clients (dégustation de produits locaux, spectacles...)

**2012 - 2012 :**

**NEGOCIATRICE EN IMMOBILIER** chez Orpi sur Toulouse

Commercial : prospection et démarchage; accueil des clients et étude de leurs dossiers financier; gestion des mandats de vente

**2009 - 2011 :**

**CONSEILLERE CLIENTELE** en alternance chez Edf Bleu Ciel sur Marseille

Commercial : accueil téléphonique; mise en place des contrats; ventes additionnelles; gestion des réclamations

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

RESPONSABLE D'AGENCE/CONSEILLERE CLIENTELE/NEGOCIATRICE EN IMMOBILIER

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

- Lecture
- Piano