

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 Sibli 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