

**Maeva E.** - Née en 1997  
**91350 Grigny**  
**2 ans d'expérience dont 1 à l'étranger**  
**Réf : 2206301126**

## **Charge clientèle / teleconseillere / conseillere commerciale**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**2020** : Bac +5 à WELLERS sur Paris  
MASTER 2 Management et Développement Commercial

**2017** : Bac +4 à ISCAM sur Antananarivo, Madagascar  
MASTER 1 MARKETING ET COMMUNICATION

**2016** : Bac +3 à PIGIER CAMEROUN sur Douala, Cameroun  
Licence Professionnelle Négociation et Communication Marketing

**2015** : Bac +2 à IME sur Douala, Cameroun  
BTS Communication d'Entreprise

**2015** : Bac à Collège La Perfection sur Douala, Cameroun  
BACCALAUREAT LITTERAIRE

### **Expériences professionnelles**

---

**11/2021 - 12/2021** :  
CHARGE CLIENTELE chez Webhelp Medica (docali)  
Prospection et fidélisation des clients.  
Commercialisation des produits et services.  
Gestion des dossiers.  
Apport de conseils auprès de sa clientèle.  
Reporting

**08/2021 - 10/2021** :  
TELECONSEILLERE chez Cpm Evry  
Réceptionner et traiter  
les appels téléphoniques des différents publics de l'Assurance Maladie  
Conseiller son interlocuteur et proposer une offre de service ajustée selon sa situation  
Détection des situations d'urgence et solliciter les services compétents pour les appels nécessitant réponse de deuxième niveau  
Accueillir les visiteurs, clients, fournisseurs, les diriger, noter les messages et planifier les rendez-vous

**2021 - 2022** :  
TELECONSEILLERE chez Tessi ( Agirc Arco)  
Réceptionner et traiter les appels téléphoniques des différents publics de l'Assurance Maladie  
Conseiller son interlocuteur et proposer une offre de service ajustée selon sa situation  
Détection des situations d'urgence et solliciter les services compétents pour les appels nécessitant réponse de

deuxième niveau

**2020 - 2021 :**

CONSEILLERE COMMERCIALE chez Energie France sur Paris

Faire de la téléprospection et du mailing et vendre

Fidéliser les clients

Suivre ses différents interlocuteurs via un tableau de bord souvent informatisé

Emmener à rédiger les contrats, des factures et parfois même des rapports et diagnostics de consommation ; outre des connaissances techniques, le métier implique donc la maîtrise des outils bureautiques, les compétences rédactionnelles et un bon relationnel

Accueillir et conseiller les clients,

Fournir les informations demandées, faire la démonstration des articles si nécessaire

**2020 - 2020 :**

ASSISTANTE COMMERCIALE chez Airuite France sur Savigny Sur Orges

Développement de nouveaux processus pour l'évaluation des employés qui ont donné lieu à des améliorations de performances notables

Travail en collaboration directe avec les mairies d'Ile de France.

Recherche et mise à jour de l'ensemble des matériaux nécessaires à l'entreprise et aux partenaires

**2017 - 2018 :**

AGENT COMMERCIAL et VENDEUSE chez Homeopharma, Madagascar

Amélioration de 10% sur l'acquisition clientèle.

Elaboration de présentations multimédias destinées à des salles de conférences et à des salles d'audience.

Travail en collaboration directe avec la direction commerciale.

Création d'itinéraires, réservation de voyages et gestion des dépenses de congrès d'entreprises de plus de 80 employés

**2017 - 2017 :**

PROSPECTION COMMERCIALE chez Cadeci sur Douala, Cameroun

Etude d'évaluations et d'analyses de la clientèle afin d'entamer le processus de recherche.

Recherche et mise à jour de l'ensemble des matériaux nécessaires à l'entreprise et aux partenaires

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Stratégie commerciale

Rédaction commerciale

Analyse commerciale

Prospection commerciale

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Musique

Coiffure

Esthétique

Sport