

Caroline F. - Née en 1987
27930 Gravigny
16 ans d'expérience
Réf : 2211101214

Commerciale

Ma recherche

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

Formations

2009 : Diplôme à AFPA sur Evreux
Formation secrétariat

2008 : Bac Pro à Cfaie de Val de Reuil
BAC Pro Vente

2005 : BEP à Lycee Louis Aragon sur Gisors
BEP Vente

Expériences professionnelles

2021 à ce jour :

Commerciale chez Eco-isolateur sur Evreux

- Participation aux réunions d'équipe pour échanger sur l'activité commerciale de la force de vente, partage de retours et proposition d'idées.
- Créer les dossiers d'aide en ligne pour les primes liées à l'isolation
- Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.
- Atteinte des objectifs commerciaux mensuels.
- Gestion des dossiers clients, rassemblement et vérification des documents transmis, mise à jour des données.
- Augmentation des ventes de l'entreprise grâce à des ventes croisées efficaces, un service clientèle d'excellente qualité et de la prospection téléphonique.

2021 - 2021 :

Chargée de clientèle chez Eco-isolateur sur Evreux

- Appels sortants.
- Conseils téléphoniques/ Devis
- Créer fiche client.
- Traitement des mails.
- Faire les plannings des chargés d'affaires.
- Traitement des appels téléphoniques en offrant aux clients un accueil et une prise en charge de qualité, réponse personnalisée aux différentes demandes d'informations.
- Interactions chaleureuses avec les clients lors des rendez-vous afin de créer un climat de confiance et une relation de proximité avec eux

2016 - 2017 :

Chargée de clientèle chez Horus Pharma sur Nice

- Prendre les appels entrants/ prospection
- Fidéliser les pharmacies existantes.
- Prise de commande des pharmacies ou des délégués pharmaceutiques.

- Régler les litiges.
- Divers taches administratifs/ facturation

2008 - 2016 :

Chargée de clientèle chez Phone Avenir sur Evreux

- Écoute attentive des besoins des clients afin de leur recommander des produits adaptés à leur profil.
- suivit des dossiers sur le S.A.V
- Administrations
- Fidélisation clientèles
- Résolutions de divers litiges
- Vente de produits/ abonnements
- Communication avec les clients par appel téléphonique ou mail pour les avertir en cas de problèmes.
- Interactions chaleureuses avec les clients lors des rendez-vous afin de créer un climat de confiance et une relation de proximité avec eux

2008 - 2009 :

Teleopérateur chez France Telecom sur Evreux

Accueil téléphonique

- vente d'abonnement mobile/ ADSL + ADD'ON
- Création des lignes grâce au logiciel
- SAV

2005 - 2006 :

Responsable rayon chez Gemo sur Evreux

- Encaissement.
- Gestion attentive des stocks de manière à disposer de suffisamment de marchandises pour répondre à la demande des clients sans pour autant encombrer les espaces d'entreposage.
- Vente

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Traitement des dossiers clients
- Suivi client
- Développement de portefeuille clients
- Accompagnement personnalisé des clients
- Argumentaire commercial
- Gestion de planning
- Traitement des commandes
- Gestion du stress
- Formation du personnel
- Connaissance technique des produits
- Bonne présentation
- Techniques de négociation
- Relations client
- Planification
- Promotions de produits
- Merchandising des produits
- Prise de décision
- Travail en équipe
- Sens de l'initiative
- Capacités d'adaptation
- Gestion administrative

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Mode
- Cinéma
- Lecture