

Emmanuelle L. - Née en 1984
92140 Clamart
18 ans d'expérience dont 2 à l'étranger
Réf : 2303060728

Responsable commerciale / conseillère clientèle

Ma recherche

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

Formations

2020 : Bac +5 à ENSMI -Paris sur La Défense
EXÉCUTIVE MBA: Management International de l'Immobilier

2019 : Bac +5 à ENSMI -Paris sur La Défense
MASTER 1 et 2 : Management de la Promotion Immobilière et Urbanisme

2014 : Bac +3 à RISE -Paris sur La Défense
LICENCE EUROPÉENNE : DEESMA Marketing / Communication

Expériences professionnelles

2022 - 2022 :
CHARGE DE MISSION chez Afria (agence Francophone De L'intelligence Artificielle) sur Genève Et Paris
- Développement de projets et partenariats AFRIQUE CENTRALE et de l'EST
- Mise en relation avec les bailleurs de fonds et recherche de financements
- Organisation d'évènements (colloque, conférence, fund raising, diner-gala, ...)

2021 - 2022 :
CONSULTANTE IMMOBILIER -Indépendante
Transactions immobilier résidentiel et commercial

2017 - 2019 :
CONSEILLÈRE CLIENTÈLE VEFA chez Vinci Immobilier
-Recueillir es exigences et besoins des décideurs et formaliser les procédures
-Contribuer aux projets transverses -Amélioration de la notoriété Entreprise
-Conseiller les clients, Coordonner les interfaces, gérer les réclamations TMA
-Manager les conseillers en leads entrants et sortants
-Mettre à jour et optimiser les CRM / Analyser et suivre les KPIs (indicateurs clés de performance)

2017 - 2017 :
STAGE DE PERFECTIONNEMENT chez Formalangues sur Paris
Remise à niveau Anglais professionnel-Certification BULATS

2017 - 2017 :
CONSEILLÈRE CLIENTÈLE IMMOBILIER NEUF chez Webhelp / Vinci Immobilier sur Boulogne Billancourt
-Identifier, analyser et conseiller les clients selon leurs attentes et besoins
-Négocier et gérer les relations avec l'ensemble des interlocuteurs

-Prospecter, développer et suivre le portefeuilles clients B to C par zone géographique (RAA, IDF,...) Objectifs: 10 contacts qualifiés/ jour

2016 - 2016 :

COMMERCIALE SÉDENTAIRE chez Qualione sur Saint Cloud

- Commercialiser les produits et services en B to C (Avant-vente et vente: de la découverte des besoins au closing (signature électronique)
- Élaborer les stratégies commerciales et gérer les projets commerciaux
- Maîtriser le parcours clients (HSBC Banque, AG2R Mutuelle, Moët Hennessy DIAGEO, ...) / Objectifs: 10 -15 ventesou rdv qualifiés/semaine

2012 - 2014 :

RESPONSABLE MAGASIN chez Aubade -création D'entreprise

- Organiser, planifier, piloter et superviser opérationnellement des projets (vente, stock, livraison)
- /Commercialiser les produits en B to C /Benchmark

2012 - 2012 :

COORDINATRICE RELATION-CLIENTS chez Silliker sur Cergy

- Coordonner les interfaces Internes et Externes (clients, Prestataires, etc...)
- Gérer les litiges et réclamations sensibles
- Force de proposition dans l'amélioration de la gestion de la relation client

2009 - 2010 :

COMMERCIALE chez Training Orchestra sur Paris

- Commercialiser les produits et services Software en mode Saas
- Mise à jour et optimisation du CRM SALESFORCE
- Développer le plan de communication(média, hors-média, briefs)
- Organiser des événements commerciaux (matinale, SRH) / Marketing opérationnel
- Prospection, développement et suivi portefeuille client BtoB/ identification, fidélisation, rétention des Clients C-Level (CEO, DRH et OF du CAC 40)

2002 - 2004 :

ASSISTANTE DE DIRECTION chez Cacoco Btp sur Yaoundé, Cameroun

- Phoning, emailing/ Coordination services internes et externes/ Reporting
- Gestion des agendas, déplacements, budgets prévisionnels
- Réponses aux consultations, appels à projets et appels d'offres publics

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

- Commerciale et Relation client
- Marketing et Communication digitale
- Management de projets
- Administratif, financier, juridique et technique

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Voyages (Tokyo, Dubaï, Vienne, etc)
- Home staging (décoration d' intérieur)
- Développement personnel (branding)
- Organisation de cérémonies