

**Jalila F.** - Née en 1987  
**06130 Grasse**  
**15 ans d'expérience**  
**Réf : 2304101540**

## Commerciale

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2005** : Formation à ISEFAC sur Paris  
École de commerce

**2003** : Bac à Lycée Wolfgang Amadeus Mozart sur Le Blanc Mesnil  
Bac L

### Expériences professionnelles

---

**07/2022 - 09/2022** :  
Extra chez Restaurant La Brocherie sur Mandelieu La Napoule

**05/2022 - 07/2022** :  
Extra - accueil chez Hôtel Restaurant Mougins

**2022 - 2022** :  
Commerciale sédentaire chez My Secrétaire sur Cannes

**2021 - 2021** :  
Création centre de formation tatouage esthétique

**2019 - 2019** :  
Commerciale chez Centre De Formation G99 Learning sur Le Cannet

**2018 - 2022** :  
Dermographe Auto Entrepreneur maquillage permanent

**2018 - 2018** :  
Création Studio Lila Beauty Dermographie Esthétique

**2017 - 2017** :  
Achat Franchise Boudoir Du Regard Maquillage Semi-Permanent

**2015 - 2015** :  
Création chez Rdvpro-link Sarl, Maroc  
Commerciale terrain sédentaire et télémarketing  
Gestion du portefeuille client (clients 35 clients)

**2014 - 2014** :  
Commercial sédentaire/terrain chez Groupe Vivendi sur Paris  
Gestion d'une équipe de huit collaborateurs en charge de l'optimisation continue des

produits de la gestion du compte du placement des annonces sur le site web de l'entreprise.  
Vente direct des services proposé par Vivendi (devispresto, rdv médicaux.com, wengo)

**2013 - 2014 :**

Commercial sédentaire/terrain vente B2B chez Svp 11 Expert sur Saint Ouen

Vente rédaction conclusion clôture de contrat

**2010 - 2013 :**

Commerciale sédentaire terrain B2B chez Canon France sur Montévrain

A guider les équipes de vente dans la rédaction de propositions et de clôture de contrat.

Collaboration avec le responsable de compte afin d'attirer de nouveaux clients.

Participation à des séminaires de formation et a mis en oeuvre les meilleures pratiques en gestion au sein de l'entreprise.

Prise de rdv organisation de rdv accompagnement terrain vente direct en cycle court

**2010 - 2010 :**

Service marketing chez Nestle sur Noisiel

**2010 - 2010 :**

Service marketing chez Accor Hôtel sur Issy Les Moulineaux

**2010 - 2010 :**

Commerciale terrain agent immobilier Vente transaction immobilières chez Entre Particuliers.com sur Levallois Perret

**2010 - 2010 :**

Commerciale sédentaire B2B/ B2C chez Banque Populaire sur Créteil

Vente de produits financiers notamment des actions des obligations et des fonds communs de placement

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

- Performance de vente remarquable
- Vente B2B
- Vente B2C
- Développement du compte stratégique
- Évaluation des besoins
- Ciblage des clients
- Relation clientèle
- Approche orientée vers la réalisation de résultats
- Sait gérer des équipes de vente
- Responsable accompli
- Attitude optimiste et positive
- Télémarketing
- Vente terrain
- Vente à distance
- Vente cycle court moyen long
- Vente one shot

## Permis

---

Permis B