

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