

**Dorita M.** - Née en 2003  
**31000 Toulouse**  
**1 an d'expérience**  
**Réf : 2307131144**

## Commerciale

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2023** : Bac +2 à Institut Limayrac sur Toulouse  
Brevet de Technicien Supérieur en Tourisme

**2023** : Bac +3 à Issec Pigier sur Toulouse  
Bachelor Chargé du développement commercial

**2021** : Bac +3 à Lycée Toulouse Lautrec sur Toulouse  
Baccalauréat Sciences Technologiques du Management et de la Gestion avec mention assez bien

### Expériences professionnelles

---

**02/2023 - 2023** :

Commerciale chez Alae sur Saint-jory  
Accueillir les enfants et les familles  
Planifier et organiser les projets d'activités éducatifs  
Animer un groupe d'enfants

**10/2022 - 12/2022** :

Stage Commerciale chez Twinjet sur Toulouse  
Accueillir les passagers  
Préparer le catering  
Distribuer les collation à chaque passager  
Vérifier les matériaux de sauvetage

**07/2022 - 2022** :

Stage chez Kinougarde sur Toulouse  
Garder des enfants  
Assurer leurs sécurité  
Créer des activités

**2022 - 2022** :

Stage chez Mairie De Toulouse sur Toulouse  
Préparer un évènement  
Réaliser un tableau budgétaire  
Utiliser le logiciel Excel

**2021 - 2021** :

Stage chez New Yorker sur Toulouse  
Accueillir et conseiller les clients  
Encaisser les paiements  
Comptabiliser les recettes en fin de journée  
Vérifier les stocks  
Réassort du magasin

**2021 - 2021 :**

Stage chez Hotel Mercure Paris Velizy  
Accueillir et informer la clientèle  
Faire une réservation  
Compter une caisse  
Utiliser des logiciels professionnels (Résaweb, Fols, Booking)

## Langues

---

Portugais (Oral : notions / Ecrit : débutant)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

Préparer et transmettre de l'information sous forme papier et numérique  
Prendre contact avec un client par téléphone, par voie numérique ou en BtoB  
Questionner un client pour analyser ses besoins et ses attentes  
Prendre en compte les objections d'un client  
S'adapter à des supports ou logiciels professionnels qu'utilise une entreprise  
Accueillir et informer la clientèle en langue étrangère