

**Romane D.** - Née en 1999  
**71160 Digoin**  
**6 ans d'expérience**  
**Réf : 2401151229**

## Conseillère commerciale

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bourgogne-Franche-Comté, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2023** : Titre professionnel à CECOF sur Ambérieu-en-bugey  
Titre professionnel ANFA Réceptionnaire Après-Vente

**2022** : Bac +2 à Aden formation sur Caen  
BTS NDRC

**2021** : Bac à Aden Formation sur Caen  
Baccalauréat - Vendeur Conseiller Commercial

### Expériences professionnelles

---

**08/2022 - 08/2023** :  
Réceptionnaire après vente chez Audi sur Chalon-sur-saône

**09/2021 - 05/2022** :  
Assistante de satisfaction client chez Legallais ( Commerce De Gros : Quincaillerie Professionnelle ) sur Hérouville-saint-clair  
Traitement des réclamations : niveau 2 et 3  
Effectuer des devis, commandes /Secteur maintenance, artisan, bâtiment  
Négocier et vendre une solution / Etude commerciale sur le parrainage

**07/2021 - 08/2021** :  
Conseillère de vente chez Parfois ( Commerce De Détail : Sac, Bijoux, Vêtements, Accessoires ) sur Mondeville  
Encaisser le montant d'une vente / Procédure d'encaissement  
Proposer un produit complémentaire  
Réaliser les comptages des fonds de caisse

**11/2020 - 05/2021** :  
Conseillère de vente chez Verger De Fleury (primeur) sur Fleury Sur Orne  
Stage d'apprentissage dans le cadre de la Formation VCC

**09/2018 - 09/2019** :  
Téléconseillère chez Comdata (centre D'appel) sur Chalon Sur Saone  
Téléconseillère pour le client Orange

**08/2017 - 03/2018** :  
Téléconseillère chez B2s Chalon ( Centre D'appel) sur Chalon-sur-saône

Téléconseillère sur la plateforme B2S à Chalon-sur-saône (71)  
- 1er plateau ( AOUT/ JANVIER) Produit Assurance SFAM - Vente  
- 2ème plateau ( JANVIER/MARS) Produit GRDF - Prospection

**12/2016 - 06/2017 :**

Conseillère de vente chez Conforama France ( Meuble, Cuisine, Décoration, électroménager ..) sur Mondeville  
Stage d'apprentissage dans le cadre de ma formation CAP Employée de vente

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Adaptation aux produit et à la typologie client  
Esprit d'équipe et travail autonome  
Sens de la communication  
Argumentation commerciale  
Réalise des ventes d'assurance pour la société SFAM (Société Française d'assurance )  
Réalise la vente de produits destinés à l'aménagement, la décoration et l'équipement du foyer auprès d'une clientèle.  
Maîtrise de base des outils informatiques  
Techniques commerciales  
Contacter un client ou un prospect , lui présenter les produits et services, et le conseiller.  
Maîtrise de deux logiciels de gestion d'appels téléphoniques.  
Acquisition de techniques de vente par téléphone et de techniques commerciales.  
Proposer un service et un produit adapté à la demande client

## Permis

---

Permis B