

Sonia H. - Né en 1998
34430 Saint Jean De Vedas
6 ans d'expérience
Réf : 2401230846

Coach professionnelle & formatrice

Ma recherche

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

Formations

2017 : Bac
BAC STT

2016 : BEP
BEP - CAP Vente action Marchande

Expériences professionnelles

08/2020 - 10/2023 :

Responsable Régionale du Développement Commercial chez Ica Patrimoine sur Toulouse
Charger du recrutement (Sourcing, Job Dating...)
Formation initiale et continue
Encadrer et Manager une équipe /Fixer et atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs
Identifier les axes d'améliorations
Recueillir des feedbacks constructifs sur de la montée en compétence
Assurer le suivi et la progression de chaque collaborateur
Création de processus de formation individuelle et collective
Elaboration des stratégies commerciales pour chaque structure spécialisée en optimisation fiscale et patrimoniale
Animation commercial (Challenge, Opération ponctuel ...)
Gestion des litiges humains
Générer du fichier et des leads
Faire des reportings

09/2018 - 06/2020 :

Manager en centre d'appel chez Societe Remarkable sur Castries
Gérer le planning et assigner les tâches à chaque collaborateur.
Veiller à la qualité du travail de l'ensemble des membres de l'équipe.
Organiser des formations et animer des réunions d'équipe.
Intervenir en cas de problème, notamment dans la gestion des conflits internes ou externes

04/2017 - 06/2018 :

Commerciale sédentaire Clientèle chez Societe Adlp Assurance sur Chantilly
Gérer un portefeuille de clients
Analyser et comprendre les problèmes ou les besoins des clients et proposer une solution adaptée
Promouvoir l'offre de produits
Développer l'activité auprès des prospects
Gestion des impayés
Participer aux actions de mailing

03/2016 - 02/2017 :

Gérante Boutique Puériculture (Dépôt Vente) chez Sc Baby Troc sur Bresles

Accueillir, conseiller et vendre des produits

Effectuer la facturation et l'encaissement

Gérer les aspects financiers du magasin

Gestion de l'activité de la réserve et la rotation des stocks /Approvisionnement de laboutique en produits.

Suivi des indicateurs commerciaux et financiers de résultats

Définir et mettre en oeuvre la politique commerciale du point de vente

Encadrer et animer l'équipe / Gérer le personnel

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Centres d'intérêts

Yoga

Méditation,

Promenade

Accompagnement sur la confiance en soi