

**Sonia H.** - Né en 1998  
**34430 Saint Jean De Vedas**  
**5 à 10 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