

**Ismahen E.** - Née en 1993  
**93000 Bobigny**  
**4 ans d'expérience**  
**Réf : 2405070835**

## Commerciale/conseillère de vente

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2019** : Bac +5 à Ecole Supérieure de la Gestion et du Commerce International sur Paris  
MASTER 2 Business développement

**2016** : Bac +3 à Ecole Supérieure de la Gestion et du Commerce International sur Paris  
BACHELOR Marketing et commerce

**2013** : Bac +2 à Lycée Georges Clémenceau sur Villemomble  
BTS Management des Unités Commerciales

**2012** : Bac +3 à Université Paris 8 sur Saint-denis  
Licence Langues Etrangères Appliquées

**2011** : Bac +3 à Lycée Louise Michel sur Bobigny  
Baccalauréat Sciences Technologique de la Gestion

### Expériences professionnelles

---

**11/2023 - 02/2023** :

Assistante ADV chez Paris Fashion Shops sur St-denis

- Prospection terrain et téléphonique
- Développement de la relation clientèle, fidélisation du portefeuille client et administration des ventes
- Traitement, enregistrement et suivi des commandes clients
- Coordination des expéditions et des livraisons
- Gestion des activités de back-office commercial et gestion du SAV
- Elaboration d'une veille commerciale et concurrentielle et participation au déroulement des événements professionnels

**06/2023 - 10/2023** :

Assistante administrative au service comptabilité chez Dgfp (direction Générale Des Finances Publiques) sur Paris

- Mise à jour, traitement et rédaction d'actes destinés aux notaires
- Classement, archivage et saisie des documents juridiques
- Vérification de la conformité des documents
- Transmission des actes juridiques aux notaires par courrier
- Gestion des appels entrants et sortants
- Envoi des courriers

**10/2022 - 05/2023** :

Consultante commerciale chez Esgci sur Paris

- Développement commercial et gestion du portefeuille client (prospection téléphonique et commerciale)
- Identification, analyse et prise de contacts des candidats
- Définition d'un plan de recrutement et gestion du processus de recrutement (sourcing, pré-sélection (entretiens téléphonique et physique) qualification, évaluation des compétences (tests d'évaluations, concours d'admissions) et recrutement des candidats

**10/2021 - 09/2022 :**

**Commerciale Sédentaire chez Phone Star sur Paris**

- Accueil et vente/conseil clientèle, merchandising, gestion des stocks et encaissement
- Participation au développement des ventes, gestion de l'approvisionnement et étiquetage
- Réception et traitement des commandes clients
- Mise en place de PLV

**01/2021 - 09/2021 :**

**Conseillère de Vente Luxe chez Arlettie sur Paris**

- Accueil et Vente /conseil clientèle, réassort, merchandising
- Mise en place de la PLV, agencement de la vitrine
- Gestion des stocks et encaissement
- Participation et réalisation des ventes événementielles (prise de rendez-vous, présentation du projet évènementiel gestion du CRM...)

**01/2020 - 12/2020 :**

**Commerciale chez Naf Naf sur Paris**

- Vente/conseil clientèle, agencement de la vitrine, mise en place de la PLV
- Merchandising, réassort et gestion des stocks
- Prospection téléphonique et gestion de la relation clientèle
- Mise en place d'offres commerciales et promotionnelle

**01/2019 - 12/2019 :**

**Conseillère de Vente chez Darty sur Paris**

- Accueil et vente/conseil clientèle, merchandising, démonstrations et renseignements des services proposés
- Formation du personnel du point de vente sur les nouveautés des produits, réalisation d'un reporting journalier via un outil en ligne
- Proposition de solutions digitales / réalisation des prestations de services et SAV

## Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office, Sales Force, Leadlist, Hyposcan, Teleactes, Escalé

## Atouts et compétences

---

- Business développement
- Stratégie marketing
- Comptabilité
- Management d'équipe
- Négociation commerciale
- Prospection terrain et téléphonique
- Gestion administrative
- Gestion clientèle
- Vente

- Finance d'entreprise

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

- Activité associative :

Membre de ESG Advisor durant 3 ans : Organisation et participation à des salons de l'étudiant, journées portes-ouvertes et concours d'admissions au sein de l'école de commerce ESGCI.

- Voyage :

Los Angeles (Californie, Etats-Unis)