

**Mariem A.** - Née en 1992  
**77000 Melun**  
**5 ans d'expérience**  
**Réf : 2405131238**

## Assistante administrative et commerciale

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et juridique, les Services commerciaux.

### Formations

---

**8/201** : Bac +4 à Ecole De Commerce ESCG sur Paris  
Bac+4 : technico-commercial

**2019** : Formation  
Attestation de formation continue  
" SENSIBILISATION À LA FRAUDE"  
"Le Règlement Général sur la  
Protection des données (RGPD) &quot

**2010** : Bac à Lycée Technique Guelmim Générale  
Baccalauréat : Sciences Économiques Et Gestion - BIEN

### Expériences professionnelles

---

**09/2022 - 04/2023** :  
Chargée de clientèle chez Bnp Parisbas sur Lieusaint  
Accueillir et renseigner la clientèle  
Vendre des produits et des services .  
Réaliser des actions de prospection .  
Fidéliser sa clientèle

**08/2021 - 07/2022** :  
Gestionnaire Back Office chez Action Logement Service sur Melun  
Instruction des dossiers dématérialisés et vérification de la conformité des pièces fournies .  
Effectuer, les relances nécessaires pour assurer la complétude du dossier .  
Etudier la demande dans les délais impartis

**04/2018 - 12/2018** :  
Chargée D'assistance chez Axa Assistance sur Chatillon  
Prise en des appels des clients en difficulté en France ou à l'étranger (pôle automobile). Satisfaction et fidélisation des clients en répondant à toutes les questions

**09/2013 - 08/2015** :  
Chargée de clientèle - Contrat d'apprentissage chez Crédit Agricole sur Paris  
Traitement des appels téléphoniques en offrant aux clients un accueil et une prise en charge de qualité, réponse personnalisée aux différentes demandes d'informations.  
Interactions chaleureuses avec les clients lors des rendez-vous afin de créer un climat de confiance et une

relation de proximité avec eux

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Prospection commerciale  
Relation client  
Mise à jour des dossiers  
Vente de produits  
Reporting d'activité  
Saisie informatique  
Veille concurrentielle  
Bon relationnel  
Enquêtes de satisfaction  
Gestion des comptes  
Suivi du portefeuille clients  
Sens commercial