

Emilie J. - Né le 16/09/1986
97139 Abymes
2 ans d'expérience
Réf : 910201215

Commercial ou attache commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Outre Mer, dans le Bâtiment.

Formations

2007-2008 : Licence Commerce et Vente Option Marchandisage à Université D'Artois mention : Assez Bien +
2004-2007 : DEUG Economie-Gestion à L'Université des Antilles- Guyane

Expériences professionnelles

Octobre 2008 à Novembre 2009 ASSISTANTE COMMERCIALE Conseil et accueil de la clientèle
 Développement de stratégie marketing Création de supports publicitaires Lancement et suivi de campagne
 Qualification de bases de données Gestion des appels et contacts téléphoniques Relances téléphoniques
 Assurer le suivi administratif des clients Grands-comptes

Septembre 2007 à Aout 2008 EMPLOYEE POLYVALENTE Amélioration du système de fidélisation Hôtesse d'accueil et de caisse Conseil à la clientèle Gestion de commande de marchandises

Juillet 2007 CONSEILLERE VENDEUSE Vente et location de vidéos Conseil à la vente et choix de vidéos
 Vente du service aux abonnés

Juillet 2004 ASSISTANTE CLIENTELE Orange Caraïbes Gestion Compte Clientèle. Prospection auprès de la clientèle. Classement de dossiers

Langues

- Anglais bon niveau + Espagnol bon niveau parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

• Maitrise du Pack Microsoft Office 2003 et 2007

• Maitrise de logiciels d'infographie : Adobe Photoshop CS3, Corel Paint

Shop pro

• Coordonner le travail en équipe pour assurer une atteinte des objectifs définis.

• Assister la clientèle dans la prise de décisions.

• Etablir des outils efficaces de suivie de clientèle (prospection téléphonique).

• Gérer et suivre les comptes clients (méthodes de fidélisation).

• Réaliser des enquêtes à l'aide de méthodes adaptées (études de marché)

• Elaborer de nouvelles stratégies marketing.

• Développer des stratégies de communication (campagnes mail et fax, suivi).

• Animer, gérer et contrôler les services attribués.

(Expert)