



**** *****

Permis B

** ***** ** ***** ** *****

Croissy-sur-Seine (78290)

*****.*****@****.***

Responsable d'une fédération de parents, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2003 / déc. 2014

Cadre Chargée d'Etudes

Infocentre / Sèvres

Conception et validation des outils commerciaux

* *Élaboration et diffusion de reporting et tableaux de bord à destination de la Direction commerciale et de la Direction marketing*

* *Concevoir les requêtes et challenges sous Business Object*

* *Recetter les données avant envoi*

* *Gérer les modifications, mises à jour et réclamations*

* *Elaborer des fiches de paie*

janv. 2003 /

Conseillère VPC

Sèvres

Fidélisation clientèle et développement du portefeuille confié

* *Gérer un portefeuille d'environ 10000 clients*

* *Suivre les commandes et Fidéliser la clientèle*

* *Développer le confié en faisant de l'upsell*

janv. 2000 / janv. 2003

Télévendeuse Prospects

Sèvres

Commercialisation d'espaces publicitaires auprès d'une clientèle de professionnels

* *Prospection, détection d'opportunités, conseil, négociation*

* *Commercialisation par téléphone de solutions de communication Pages Jaunes*

* *Suivi des commandes : Relances, traitement des rejets...*

janv. 2000 /

Cadre Chargée d'Etudes

SOLOCAL (PAGESJAUNES)

Dans un contexte de réorganisation totale de l'entreprise : transformation digitale, mise à plat des données, mode de pilotage avec de nouveaux outils .

* *Créer les Tableaux de bord, listing et cubes permettant le suivi commercial sous*

MicroStrategy à destination de la Direction du Pilotage Marketing et Commercial, des business analystes et des forces commerciales.

* *Vérifier la cohérence des résultats*

* *Gérer les modifications*

* *Assurer le support technique*

* *Former les utilisateurs aux outils développés*

janv. 1997 / janv. 2000

Commerciale Terrain AS CONSEIL

Issy les Moulineaux

Commercialisation de montres publicitaires et promotionnelles

* *Créer un portefeuille client Grand compte VPC : Phoning, télémarketing, mailing*

* *Vendre : Présentation des produits, devis, bon de commande, facturation, Suivi de la production*

* *Responsable du service Après Vente et de la réalisation des prototypes*

* *Participer aux salons "Cadeaux et Entreprise" Paris 98 et 99*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1997 / juin 2000

Formation BTS Action Commerciale - BAC+2

sept. 1994 / juin 1997

Ecole de sages-femmes

sept. 1991 / juin 1994

- BAC+6 et plus

Faculté de médecine; Faculté des sciences (Chimie)

COMPETENCES

MicroStrategy, Business Objets, BO, SAS, Word, Excel, PPT, Business Object, VPC, Phoning

CENTRES D'INTERETS

Voyages : USA, Tanzanie, Islande, Thaïlande, Mexique, Canada, Angleterre, Italie, Grèce, ..., Sports, Voile, ski, tennis, Musée, théâtre, cinéma