******** *****
13/02/1969 (55 ans)

** *** *** ** ******************
Quincy-sous-Sénart (91480)
****
******@*******.***

Délégué Départemental & Régional, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2016 / déc. 2022 **Délégué Départemental & Régional**
Association pour la Recherche sur la Sclérose en Plaques

janv. 2013 / déc. 2015 **Administrateur & Community Manager**
Jardin Botanique de Chine de Montréal

janv. 2012 / déc. 2014 **Associé Indépendant**
Usana Health Sciences

janv. 2011 / janv. 2012 **Analyste Conformité**
Natcan (filiale de la Banque Nationale du Canada)

janv. 2009 / janv. 2011 **Agent Immobilier**
OACIQ (Organisation d'Autoréglementation du Courtage Immobilier du Québec)

janv. 2008 / déc. 2008 **Responsable de boutique**
Vidéotron

janv. 2007 / déc. 2007 **Vendeur**
Jalla (linge de maison - stand des Galeries Lafayette de Paris)

janv. 2006 / déc. 2007 **Assistant Chef de Projets**
BBCM

janv. 2006 / janv. 2007 **Vendeur**
Massimo Dutti

janv. 2006 / janv. 2006 **Chargé de Développement**
Panaction
opérationnelles)

janv. 2005 / **Auto-Entrepreneur**
www.enherbe.com

janv. 2004 / janv. 2005 **Chargé de Clientèle Grands Comptes**
Le Groupe La Poste

janv. 2000 / janv. 2004 **Chef des Ventes**
Le Groupe La Poste

janv. 1999 / janv. 2000 **Chargé d'Affaires Courrier International**
Le Groupe La Poste

janv. 1997 / janv. 1999 **Délégué Commercial**

Le Groupe La Poste

janv. 1995 / janv. 1997 **Chef de Secteur CHR**
Orangina/Pepsi

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2022 **Conseiller Relation Client**
Distance - id formation

/ juin 2019 **clientèles internationales et excellence de service**
MOOC Paris aéroports

/ juin 2009 **Licence OACIQ - Attestation d'Etudes Collégiales d'Agent Immobilier** - BAC+3
Québec

/ juin 2002 **Management - Do it**
Human Development Supporter

/ juin 2001 **Cursus Chef des Ventes**
Groupe La Poste

/ juin 1997 **Méthodes de ventes**
Talentis

/ juin 1995 **PSS (Professional Selling Skills)**

/ juin 1993 **option marketing** - BAC+6 et plus
IPAG Business School Paris

COMPETENCES

☐ Accueillir le client ou l'usager, le renseigner, être à son écoute & force de propositions.
☐ Accompagner un client, l'assister & le conseiller dans ses choix, en réponse à ses besoins, ses projets.
☐ Gérer des situations difficiles & des rétentions en relation client à distance.
☐ Réaliser des actions de prospection par téléphone.
☐ Fidéliser le client lors de ventes, de prises de commande ou de réservations.
☐ Assurer le recouvrement amiable de créances.
☐ Intégrer des groupes de travail & appliquer les procédures de services.
☐ Utiliser les outils bureautiques - PCIE.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant
Français

CENTRES D'INTERETS

séjours, Écriture, arts, architecture, jardinage, sports