



***** **

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**

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'utilisateur, 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