



LOUISE CONTI

COMMERCIALE

PROFIL

Aide soignante de métier, mon parcours personnel et professionnel m'a donné l'envie de me diriger vers le métier de commerciale. Pourvue d'un bon relationnel et toujours enthousiaste, ma persévérance, mon dynamisme et ma force de persuasion font de moi une personne idéale pour exercer ce métier.

INTÉRÊTS

- Membre du bureau de l'amicale corse d'Aix en Provence
- Chant : Membre active au sien de l'association Vocaliz, d'intérêts public qui reverse ses bénéfices pour la recherche médicale
- Randonnée

CONTACT

1100 route de Marseille, chemin des trois pigeons
13080 Luynes
célibataire, 33 ans, permis B
06.21.80.42.13
Louiseconti@outlook.fr

COMPÉTENCES

- Administration des ventes
- Élaboration de tableaux de bord
- Conception de supports de communication
- Suivi commercial
- Prospection
- Logiciels : Powerpoint, word, Excel
- Anglais : intermédiaire

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

COMMERCIALE EN AGENCE (STAGE)

OLYMPIC LOCATION : GARDANNE (ENTREPRISE DE LOCATION DE VÉHICULES) JANVIER - FÉVRIER 2019

- Assurer l'administration des ventes : établissement des devis de location, enregistrement des réservations, facturations, règlements, relances clients.
- Participer à l'organisation et au suivi des actions commerciales : benchmarks concurrentiels afin de faciliter la prise de décisions stratégiques, tableaux de bord commerciaux.
- Contribuer au développement et à la fidélisation de la clientèle : écoute active des besoins clients, prospection téléphonique.

AIDE SOIGNANTE VACATAIRE

CLINIQUE PSYCHIATRIQUE LA JAUBERTE - AIX EN PROVENCE
CENTRE DE REEDUCATION LES FEUILLADES - AIX EN PROVENCE
CLINIQUE DE REEDUCATION PAUL CEZANNE - MIMET
ASSOCIATION AGAFPA - PAYS D'AIX
JANVIER - JUIN 2018

AIDE SOIGNANTE

LES FEUILLADES : AIX EN PROVENCE
AVRIL 2007 - DÉCEMBRE 2017

- Accueil et prise en charge des patients
- Gestion informatique : dossiers d'entrée et rendez-vous patients
- Réalisation des soins d'hygiène et de confort
- Gestion des stocks
- Tutrice des stagiaires

FORMATIONS

ASSISTANTE COMMERCIALE

2019 (ESCCOM : MARSEILLE)

- Prospection
- Communication : se présenter, écoute active, présenter le service ou le produit aux clients ciblés, phase de conclusion
- Assurer l'administration des ventes : traiter les commandes du devis jusqu'au règlement de la facture, assurer le suivis de la relation clientèle, prévenir et gérer les impayés.
- Actions commerciales : tableaux de bord, veille commerciale, support de communication

ATTESTATION AUX SOINS D'URGENCE NIVEAU 2

2015 (LES FEUILLADES : AIX EN PROVENCE)

DIPLÔME D'AIDE SOIGNANTE

2006 (IFSA : AJACCIO)

BEP CARRIÈRES SANITAIRES ET SOCIALES

2004 (LYCÉE CELONY : AIX EN PROVENCE)