

DELPHINE MEYER

COMMERCIALE

Plus de 20 ans d'expérience sur le terrain en BtoB et BtoC, je suis désireuse de mettre mes compétences au service de l'humain. Mon engagement est de devenir un véritable partenaire. C'est en plaçant l'humain au coeur du projet que l'on construit l'avenir avec responsabilité et sens éthique. Mon but est d'accompagner nos clients.

SAVOIR ÊTRE

Maximisation Satisfaction clients

ACCOMPAGNEMENT

Ecoute Service Clients

Sourire Sérieuse

Excellent Relationnel
Passionnée

COORDONNÉES

☎ 07 81 80 14 15

✉ delph.meyer@gmail.com

🏠 58 Rue Henri Grouès
35500 VITRÉ

🌐 <https://delphm.wixsite.com/delphinemeyer>

COMPÉTENCES

ACCOMPAGNER

SAGE

Grande école du Numérique

DIGITAL

CIEL

PACK OFFICE

MILLENIUM

COREL DRAW

GESTION
COMMERCIALE

WIX

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

FONCIA - RENNES - CDD

Mai à Juillet 2024

Chargée de relation clients

Flux entrants (appels téléphoniques, messages électroniques, courriers) des clients, fournisseurs et prospects, dans une optique d'amélioration de la qualité de service et de fidélisation des clients.

Conseil et relationnel

Assurer la réception des appels téléphoniques, messages électroniques et courriers

Qualifier et analyser les demandes afin de les traiter ou de les rediriger vers le bon interlocuteur en effectuant un transfert accompagné

Être en mesure de reconnaître et de qualifier un client prospect sur l'ensemble des offres FONCIA et l'orienter vers l'interlocuteur adéquat

Participer à des activités de réalisation d'enquêtes de satisfaction, d'opérations de fidélisation etc.

Transmettre aux clients les documents de gestion accessibles dans les outils

Accompagner les clients dans leur navigation dans l'outil afin qu'ils se familiarisent avec les interfaces et sachent où trouver les informations dont ils ont besoin

Gestion administrative

Enregistrer toutes les demandes dans la base de données clientèle et assurer leur suivi informatique dans les outils mis à disposition

Vérifier, renseigner et mettre à jour les informations contenues dans le fichier client

MAGASINS BLEUS - LE RHEU - CDI

2021-2023

VENDEUSE CONSEILLERE PRÊT A PORTER CLIENTELE PARTICULIER - EHPAD

Contact prospects et clients sur le terrain et par téléphone sur la base d'un fichier en appel pour commercialiser des produits de prêt à porter

Homme/Femme de grandes marques et de literie 100 % française

Fidélisez et développez le portefeuille clients sur un secteur géographique—

Gestion du stock

WEBHELP - ÉTRELLES - CDD

2018 -2019

CONSEILLÈRE SÉDENTAIRE CANAL+ CLIENTS PARTICULIERS

VENTES BTOC

- Conseiller, aider, traiter les demandes des clients et leur apporter les solutions adaptées à leurs besoins.

- Assurer la satisfaction client : réception d'appel, gestion des réclamations, conseils, informations, fidélisation,

- Vendre des solutions adaptées au besoin du client pour son entière satisfaction et sa fidélisation.

- Prospecter et développer la clientèle du client donneur d'ordres

- Réaliser des ventes additionnelles

- Être à l'écoute des besoins des clients et leur apporter une solution personnalisée

DDM SAS – RENNES - CDI

2002

DIRECTRICE GÉNÉRALE AUPRES DE LA CLIENTELE TABAC PRESSE-MAGASINS

DE SOUVENIRS - SITES TOURISTIQUES - BTOB

- Vendre des produits techniques personnalisés au laser

- Animer le réseau de clients existants et les fidéliser

- Prospecter et enrichir le portefeuille de clients professionnels

- Apporter des conseils techniques grâce aux présentations de produits

Suivi des ventes /reporting

- Planifier et organiser les déplacements

- Chargé de recrutement - poste commerciale, atelier, magasinier, secrétaire

- Prospections/Fidélisations

PROMOPLAST - Châteaubriant - CDI

1990

VRP AUPRÈS DE LA CLIENTELE PHARMACIES-METIERS DE BOUCHE- GRANDS

COMPTES

Departements 33-40-64-65

- Prospections et fidélisation de la clientèle

- Identification du marché, des cibles à prospector et de la concurrence

Edition des bons de commandes

- Suivi des livraisons/commandes/prestations