

Alyssia Daikha-Legret

BACHELOR RACM 15 JOURS / 3 JOURS

Profil professionnel

Dynamique, organisée et dotée d'un excellent sens du contact, je m'adapte rapidement aux environnements professionnels et aux besoins des clients et objectifs des entreprises. Toujours motivée à apprendre et à relever de nouveaux défis, je cherche une alternance pour approfondir mes compétences. Mon objectif est d'apporter ma rigueur et ma créativité à une entreprise ambitieuse, tout en continuant à monter en compétences dans le domaine commercial.



07 81 43 17 26



alyssiadk@icloud.com



linkedin.com/in/alyssia-daikha-legret-862857240

Compétences

- Prospection digitale
- Relation client
- Autonomie et organisation
- Capacité d'adaptation
- Créativité

Formations

BACHELOR RESPONSABLE D'ACTIVITÉ COMMERCIALE ET MARKETING

2025-2026

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Igensia Paris
2023-2025

BACCALAURÉAT GÉNÉRAL SCIENCES ECONOMIQUE ET SOCIAL ET LITTÉRATURE ANGLAIS

Lycée Général et Technologique
Jacques Brel, La Courneuve
2021-2022

Language

Anglais (B1) Espagnol (A2)

Parcours professionnel

APPRENTIE COMMERCIALE EDWARDS CONCIERGERIE

Rue de l'Étoile, Paris/Télétravail
Octobre 2023 -Août 2025

- Prospection commerciale : Identification et démarchage de nouveaux clients (B2B/B2C) via appels, emails et réseaux sociaux.
- Gestion du portefeuille clients : Suivi des prospects, relances et fidélisation des clients existants.
- Support marketing : Participation à la création de supports de communication et aux stratégies de vente.
- Analyse et reporting : Suivi des performances commerciales et proposition d'actions d'amélioration.

HÔTESSE D'ACCUEIL - SOCIÉTÉ ARDIAN

Place Vendôme, Paris
Janvier 2023 - Mars 2023

HÔTESSE D'ACCUEIL - CENTRE POMPIDOU

Place George Pompidou, Paris
Octobre2022 - Janvier2023

- Accueil et prise en charge d'une clientèle mondiale
- Travail en équipe
- Rédaction d'outils administratifs et logistique

APPRENTIE COMMERCIALE TERRAIN - EUROCOM

Clichy
Juillet2022 -Août2022

- Travail en autonomie
- Analyse des besoins des clients
- Développer l'activité des prospects
- Promouvoir l'offre de service