

Eli Nguema

ALTERNANCE EN QUALITÉ DE COMMERCIAL SÉDENTAIRE

elivslight@gmail.com | D : 0744550420 | P : 0744550420 | 20 rue de la concertation, 75018, Paris

PROFIL

Titulaire d'un Bachelor en Marketing Européen, je recherche une alternance pour l'année académique 2024-2025. Dynamique et ayant un excellent sens du contact, j'aime collaborer avec des interlocuteurs variés. Volontaire, je me distingue par mon engagement au service du collectif et mon goût d'apprendre.

EXPÉRIENCE

Conseiller bancaire à distance. Bordeaux - CDD
BNP PARIBAS | 03/2024 - 07/2024

- Organisation rigoureuse du temps de travail pour garantir un suivi optimal des dossiers clients sans interruption.
- Évaluation régulière des objectifs commerciaux et ajustement des stratégies en fonction des résultats obtenus.
- Gestion quotidienne des portefeuilles clients, assurant la satisfaction et la fidélisation des clients.

Conseiller en assistance. Paris - CDD
Groupama | 07/2023 - 08/2023

- Réponse aux demandes des clients par téléphone, email ou chat, apport de conseils personnalisés et adaptés à leurs demandes.
- Présentation et renseignement des clients sur les produits : caractéristiques, avantages, tarifs.

Conseiller client. Pau - CDD
SITEL Group | 12/2022 - 02/2023

- Mise à jour du fichier client et rédaction de synthèses afin de formaliser les échanges téléphoniques avec la clientèle.
- Transmission de conseils personnalisés aux clients sur les produits ou services adaptés à leurs besoins spécifiques.

Chargé de communication et marketing digital. Libreville - Contrat d'apprentissage
Arcadia group | 09/2021 - 08/2022

- Veille concurrentielle : stratégie, résultats, positionnement.
- Définition des stratégies de communication et marketing sur les différents marchés.

Technico-commercial. Libreville - Stage
CEMS GABON | 03/2021 - 08/2021

- Veille concurrentielle : surveillance des activités des concurrents sur le marché.
- Négociation des termes commerciaux et établissement des contrats de vente.
- Élaboration des offres commerciales selon la grille tarifaire pratiquée, chiffrage des coûts et estimation des délais de livraison, établissement des devis et signature des contrats.

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- Lecture
- Musique

FORMATION

Institut de l'Economie et du Commerce

Pau
11/2022 - 05/2023

Licence 3 : Marketing Européen - Bien

Institut de science et de technologie

Libreville-GABON
10/2020 - 04/2022

DUT : Gestion d'entreprise et administration - Bien

Lycée Tunis

Kinshasa
10/2018 - 05/2019

Baccalauréat professionnel : Administration et commerce - Bien

COMPÉTENCES

- Gestion de projet
- Travail d'équipe
- Gestion des imprévus
- Gestion administrative
- Excellente élocution
- Veille concurrentielle
- Sens de l'organisation
- Marketing digital
- Culture de la performance
- Maîtrise des réseaux sociaux
- Esprit d'équipe
- Réactivité
- Élaboration d'argumentaires commerciaux
- Aisance relationnelle
- Réception des appels entrants
- Évaluation des besoins
- Sens du service
- Logiciel de gestion clients