



DINH BICH CAU TRUONG

MASTÈRE MANAGER DU MARKETING ET RELATION CLIENT

COORDONNÉES

- 📍 28 Avenue Du Panorama, 92340, Bourg-la-Reine
- ☎ +33 7 71 35 85 80
- ✉ bichcau126@yahoo.com
- 🇻🇳 Vietnamienne

COMPÉTENCES

- Écoute active des clients pour cerner au mieux leurs besoins et recommander des produits optimaux.
- Entretien du magasin
- Gestion efficace des opérations de caisse : encaissement des paiements, émission de facture, remboursement des articles.
- Collecte et analyse des retours clients pour identifier les tendances et ajustement des approches de service en conséquence.
- Conseil clientèle
- Présentation des caractéristiques et des avantages des produits.
- Techniques d'écoute active
- Diplomatie
- Rangement et nettoyage du magasin et des rayons, remise en ordre des articles, réassortiment des produits, participation aux missions d'entretien des locaux.

LANGUES

Vietnamien

Langue maternelle

Français

Intermédiaire supérieur (B2)

Anglais

Intermédiaire supérieur (B2)

PROFIL

Titulaire d'une Licence en Administration, Économie et Sociale, je souhaite poursuivre ma formation en Mastère Manager du Marketing et de la Relation Client pour développer une expertise dans ce domaine dynamique. Mon parcours universitaire m'a permis d'acquérir de solides bases en analyse économique, gestion et communication, compétences essentielles pour réussir dans le marketing et la relation client. Ma formation pluridisciplinaire en AES, combinée à mon intérêt marqué pour l'innovation digitale et ma capacité d'adaptation, font de moi un(e) candidat(e) idéal(e) pour cette formation en alternance qui me permettra de développer une expertise professionnelle concrète.

EXPÉRIENCE

Vendeuse en magasin

Ochidée - Paris - Contrat de travail temporaire

- Suivi des stocks et réapprovisionnement selon les besoins.
- Vente pure et complémentaire de différents produits et services.
- Mise en place d'actions promotionnelles pour stimuler les ventes et augmenter le chiffre d'affaires.
- Écoute active des clients pour cerner au mieux leurs besoins et recommander des produits optimaux.
- Des politiques internes.
- Veille concurrentielle pour identifier les tendances du marché et adapter l'offre produit en conséquence.

Vendeuse, 12/2020 - Actuel

Fleur de Riz - Rennes - Contrat de travail temporaire

- Mise en place et promotion des opérations commerciales (animations, soldes, promotions), aménagement des rayons selon le plan de merchandising.
- Préparation régulière des rapports de vente et analyse des performances pour identifier les opportunités d'amélioration.
- Accueil et prise en charge des clients afin de les orienter vers les produits adaptés à leurs besoins.
- Réception des appels téléphoniques, réponse aux demandes d'informations, prise de rendez-vous.
- Présentation des caractéristiques et des avantages des produits.
- Gestion des réclamations client, résolution des problèmes rencontrés par ces derniers dans le respect.

SAP

Gestion des achats et des stocks via SAP MM

- Utilisation quotidienne de SAP pour la gestion et le reporting financier
- Gestion des comptes clients et des pièces administratives, saisie des commandes et des factures sur SAP.
- A géré des changements techniques à l'aide de systèmes SAP.
- Saisie des données de productivité dans SAP.

FORMATION

Master 1 : Audit Contrôle Management Public, 09/2024 – En cours
L'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne - Paris

Licence : Administration Économie et Sociale, 09/2021 - 06/2024
Université de Rennes 2 - Rennes - Passable

Baccalauréat : Option Français, 08/2011 - 05/2014
Lycée Quoc Hoc - Hue - Bien

Langue française, 09/2019 - 04/2020
CIREFE - Centre de la langue française - Rennes - Bien