

# OKTEM FUNDA

Funda.oktem@yahoo.com

+33 7 83 48 99 81

Ile-de-France

Permis B

21 ans

## PROFIL

*Commerciale dynamique et orientée résultats, je mets mon expertise en négociation, gestion de comptes et développement commercial au service de la croissance d'une entreprise. Forte d'une expérience en B2B et d'un sens aigu de la relation client, je suis motivée par le challenge et l'optimisation des performances commerciales.*

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### Responsable chargée d'affaire | 2023-2025

Sorel Energies

- Conversion de leads : Gestion de plus de 350 leads par mois, avec un taux de conversion de 43 %, démontrant une forte capacité à transformer les prospects en clients.
- Suivi des commandes clients, de la validation à la planification des installations, en lien direct avec les techniciens et le service logistique.
- Gestion des stocks (bornes, câbles, accessoires) avec contrôle des livraisons et anticipation des besoins.
- Organisation des tournées d'installation à l'échelle nationale, en moyenne 35 interventions par semaine.
- Mise à jour et suivi rigoureux des données clients et produits via le CRM Airtable.
- Réception et contrôle qualité du matériel avant envoi sur site.
- Collaboration étroite avec une équipe polyvalente (technique, administrative et direction) pour fluidifier les opérations au quotidien.

### Conseillère de vente | 2021-2023

Fnac

- Augmentation du panier moyen : Identification des besoins spécifiques des clients et proposition de produits complémentaires, contribuant à une augmentation significative du panier moyen.
- Mise en avant des offres commerciales : Organisation et mise en place de présentations attractives en magasin pour promouvoir des offres commerciales et maximiser leur visibilité auprès de la clientèle.
- Promotion des services : Vente d'extensions de garantie, de cartes de fidélité Fnac+, et d'assurances, générant une augmentation de 10 % des ventes.
- Création d'une expérience client positive en accueillant, conseillant et accompagnant chaque client, avec une attention particulière à leurs besoins.

## DIPLOMES ET FORMATIONS

### IGENSIAI 2024-2025

Licence Professionnelle Management du Point de Vente

### CFA CODIS | 2021-2024

BTS Management Commercial Opérationnel

### MAURICE UTRILLO | 2019-2021

Baccalauréat Professionnel Gestion-Administration

## COMPETENCES

Maîtrise des outils digitaux: Pack Office, CRM (Airtable), Fnacshop, Canva

Techniques de vente et négociation

Management d'un réseau de plus de 250 installateurs.

## ATOUTS

Travail d'équipe

Intelligence émotionnelle

Adaptabilité

## LANGUES

Anglais

Espagnol