



Nana ADEOSSI

Conseillère de vente en alternance

Rythme : 3 jours en entreprise / 2 jours en formation

Éligibilité : Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

CONTACT

Âge : 25 ans

Tél : 06 05 71 72 52

Mail : adeossinanaaichath@gmail.com

Lieu : 91000, Evry Courcouronnes

SOFT SKILLS

- Excellente communication et relation client
- Dynamisme et esprit d'équipe
- Sens du service et de l'écoute
- Organisation et rigueur
- Capacité à travailler en autonomie

HARD SKILLS

- Vente et techniques de fidélisation
- Conseil et orientation client
- Encaissement et gestion de caisse
- Merchandising et mise en valeur des produits
- Gestion des stocks et réassort

LANGUES

- Français
- Anglais

CENTRES D'INTÉRÊT

- Voyage : le monde est mon "oyster"
- Loisirs : Littérature contemporaine
- Bénévolat : soutien scolaire hebdomadaire pour les enfants

FORMATIONS

2025 - 2027 : BTS Management Opérationnel Commercial
IGENSIA Alternance - Nanterre (92)

2024 - 2025, : Administration Système Réseaux et base de données
EPSI - Paris (75)

2019 - 2022, Licence Professionnelle en Système Informatique et Logiciel
COURS SONOU - Benin

2019, Baccalauréat Scientifique - Reconnaissance ENIC NARIC
CSU LE VERGER - Benin

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2025 (3 mois), Régulateur de flux (CDD)

Enjoï by Samsic - Bourget (93) et Paris gare du nord (75)

- Accueil et orientation des clients avec professionnalisme
- Gestion du flux client pour assurer une circulation fluide
- Information et assistance client sur les services et promotions
- Renforcement des compétences en relation client et gestion de l'affluence

2023 - 2024, Vendeuse (CDD)

Super U Erevan - Bénin (358)

- Accueil et conseil client pour orienter les achats
- Mise en valeur des produits via le merchandising et la gestion des rayons
- Encaissement des paiements (CB, espèces) et gestion des remboursements
- Suivi des stocks et réassort pour garantir une disponibilité optimale

2022 - 2023, Conseillère client en pharmacie (CDD)

Pharmacie Rond-Point - Bénin (79)

- Conseil personnalisé pour orienter les clients vers les produits adaptés
- Gestion des stocks et commandes, avec suivi des réapprovisionnements
- Merchandising et mise en rayon pour valoriser les produits
- Fidélisation de la clientèle à travers un service de qualité