



Heudda OSMANI

CONTACT

-  20 ans
-  07.68.76.31.53
-  Heuddaosmani0@gmail.com
-  91100 Corbeil-Essonnes
-  PERMIS B - Véhiculé

LOGICIELS

- MICROSOFT EXCEL
- MICROSOFT WORD
- PACK OFFICE (TRAITEMENT DE TEXTE ,TABLEUR)

ATOUTS

- Esprit d'équipe
- Dynamique
- Réactivité
- Proactive

LANGUES

Anglais : Niveau A2
Espagnol : Niveau A2

CENTRES D'INTÉRÊT

- Water polo
Les Dauphins, Corbeil-Essonnes (91)
- MMA
Club des Tarterêts, Corbeil-Essonnes (91)

Agent Commercial

DISPONIBLE À PARTIR DE SEPTEMBRE 2024
2ÈME ANNÉE BTS NDRC EN ALTERNANCE
(NÉGOCIATION DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT)

Rythme : 2j CFA /3j entreprise

Durée (2024 - 2025)

Eligible à l'aide de l'État de 6000 €

PROFIL

*Polyvalence, rigueur et autonomie sont les qualités que je possède.
Actuellement étudiante en BTS NDRC, je suis à la recherche d'une entreprise qui serait en mesure de m'accueillir dans le cadre d'un contrat d'alternance, afin de pouvoir mettre à profit mes connaissances, d'être efficace dans les missions qui me seront proposées et évoluer dans un milieu enrichissant et stimulant.*

COMPÉTENCES

- Technique de vente
- Service clients
- Suivis clients
- Entretien de vente

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

VENDEUR EN BOULANGERIE , CDI **2 MOIS - 2021**
O'BATIGNOL, Paris 16

- Disposition attractive et mise en valeur des produits de boulangerie sur les présentoirs.
- Préparation des sandwiches et mise en étal réfrigéré.
- Nettoyage du point de vente permettant ainsi d'accueillir la clientèle dans un espace propre et agréable.
- Encaissement des achats, remise des tickets de caisse et de la monnaie pour les paiements en espèces.
- Découpe des pains avec la trancheuse en respectant les consignes de sécurité.

AGENTS COMMERCIALE , Alternance **17 MOIS - 2022-2024**
EWIGO, Juvisy sur Orge (91)

- Mise en place et promotion des opérations commerciales (animations, soldes, promotions), aménagement des véhicules.
- Accompagnement des clients dans leurs achats, remise de conseils personnalisés, présentation de produits correspondant à leurs critères de recherche.
- Accueil des clients, réponse à leurs demandes de renseignements avec efficacité et courtoisie.
- Étude de la concurrence : stratégie commerciale et marketing, offre de produits et de services, innovations.
- Gestion et développement du portefeuille clients, négociation des contrats, augmentation du CA de 10 %.
- Réception des arrivages de marchandises, vérification de leur état, rangement des articles dans l'espace de stockage.

FORMATION

BTS NDRC (2ème année) **2023 - 2025**
CFA EVRY, EVRY 91

BAC STMG **2019 - 2022**
Lycée Marie Laurencin , Mennecy (91)