



MAYLIE BROCHANT

Mon travail est le reflet de ma personnalité : structuré et organisé. J'aime également échanger avec mes collaborateurs afin de maintenir la coordination.

PROFIL

23 ans
Permis B et véhiculée

CONTACT

Téléphone: 06 45 48 55 13
Adresse email:
maylie.b30@gmail.com
Adresse: 3 allée Antonin ARTAUD
87000 Limoges

SOFT SKILLS

Faire preuve de
professionalisme
Pédagogue et à l'écoute
Organisée
Sait travailler en équipe
Réactive
Rigoureuse
Sérieuse

LOGICIEL

Vivaticket (caisse)
Pack Office
CRM
Sarbacane
Adobe

LANGUES

Anglais niveau C1
Espagnol niveau B1

LOISIRS

Voyages
Randonnée
Course à pieds

EXPERIENCES PROFESSIONELLES

ASSISTANTE COMMERCIALE, CDI

A Poêle | Avril 2022 - ce jour

- Accueil client
- Élaboration de devis
- Facturation
- Gestion de planning, administrative, dossiers clients, SAV
- Passage, suivi et réception des commandes
- Contrôle qualité des commandes
- Création et gestion de la communication digitale
- Participation à l'organisation d'événements
- Élaborer le CA prévisionnel mensuel
- Suivi des créances clients
- Assistance à la direction
- Procéder aux entretiens de recrutement

COMMERCIALE, CONTRAT D'APPRENTISSAGE

IFAG Toulouse | Août 2020 à Août 2021

- Prospection (phoning->20appels/jour, mailing, salon)
- Recrutement des étudiants (35% de croissance en 1an)
- Création d'évènements (Speed Business au Stade Toulousain, 120 personnes)
- Création, suivi et relance des dossiers
- Reporting CRM
- Développement de la communication digitale
- Mise en place de stratégies de développement
- Utilisation des techniques et stratégies de vente

AGENT D'ACCUEIL, CDI

Centre aquatique Aquarelle | Sep 2019 - Août 2020

- Accueillir et renseigner les clients
- Vendre les prestations
- Formation des nouveaux entrants
- Gestion de conflits

ACHETEUSE, Stage

BigShip Rochefort | Janvier et février 2019

- Service achat et approvisionnement
- Règlement des litiges
- Relations clients/fournisseurs
- Suivi des commandes

BUSINESS MANAGER, stage

Forefront International Londres | mai et juin 2018

- Prospection et suivi client
- Ventes de perspectives 3D pour promoteurs immobiliers CA :10K €
- Phoning, mailing, physique,
- Reporting

FORMATIONS

Bachelor manager d'activé

IFAG, Toulouse | 2020-2021

- Commerce, management stratégique et opérationnel, marketing, communication, gestion, prospection

BTS Commerce International

Lycée Marguerite de Valois, Angoulême | 2017-2019

Baccalauréat STMG Mercatique

Lycée Bernard Palissy, Saintes | 2017