**** *******

*** ****** ** ** *******
Sorgues (84700)
****
**********@*****.***

Stage, Junior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

nov. 2021 / mai 2022

As r

*Dans cette association je me retrouvai avec Les jeunes des collèges de sorgues pour leurs rapportaient de Laille, comme par ex.eimp Le de raide au ileveirs, de l'a cairn pagnement personnel_*
J'ai fais plusieurs stage sportif awec des entants, j'ai pratiqué du sport au sein du collège de sergues et au sein de cette association .portive.

janv. 2021 /

Stage

Cl641021 isabelle declier - SORGUES

** RécoLte, traitement et analyse des iniormations retati.ves .aux clients clans une opique de fidétkation.*

** Excellente communication écrite et orale, aussi biÉn avec Les habitants lue*

*Les sa ',orles_*

** Travaille en équipe, médiation clans Les quartiers de Sorgues, plusieurs réunions avec les habitants de La ville.*

mars 2019 / oct. 2019

Entrerise Guler Maçonnerie

e Traitement des factures et tenue des livres afin de préserver la bonne santé financière de l'entreprke.

** Der - initie! précise des Uches effectuer dans le respect des 'Jetais et des*

*attentes_*

** Utilisation de Logibat, rLd et power point pour Les devis et les factures des clients.*

déc. 2017 /

Stage

Mali sa Er en * montravet

** Gestion des relations awet Les tcpurnisseurs et Les prestataires, rpcirise aux demandes par mail. et téléphone, suivi des commandes, comptes rendus auprès de mon supérieur.*

** Création de présentations sur PowerPoint pour les réunions, rédaction de courriers divers sur Word à partir des. lettres types r classement des fichiers*

*dans Le serveur_*

I. Gestion d e La facturation, rni.se à jour des tableaux de 5uivL cias5.ernent archivage iile5 factures, relances téLéphoniquer5 pour albtenir les .paiernents et

1e5 CICICLIrrlerlt5 ma ni uants.

janv. 2012 /

Stage

e Recueil de renseignements afin de cerner Les 'besoins des clients et connaitre

Leurs critéres clé recherche (b u cl g et,type precluit, marque ...). vente

persoona Li sée.

** Présentation des caractéristiques du produit aux clients et discussion sur les*

*détails techniques pour su -rmonter Le objections et conclure tes ventes_*

** Écoute des besoins et des desirs des clients pour identifier et reicerri monder des produits optimaux.*

** Assistance portée aux di en -13 pour t'inscription aux programmes de fidélité du magasin et détails fournis sur tes principaux avantages.*

I. Surveillance des c Li ent5 à le recherche d'indication de problèmes de sécurité et transmission Cas incidents à La direction.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **juin 2022**	La fédération de sauvetage et de secourisme - sorgues
/ **févr. 2021**	**BAFA, ler partie brevet aptitude aux ia rictions** Iljfac - avig - cn
/ **sept. 2019**	**sac Pro Accueil. relation Clients Usagers; 0W2021** Lycée profe$5ionnet Montesquieu
sept. 2014 / juil. 2019	**Brevet de collige**

COMPETENCES

c Li ent5, Mali, PowerPoint, Word, serveur, civique Fli'veau i

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Espagnol	Courant
Français	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

sport