

Conseillère de Vente Junior

Élodie Nguyen



EXPÉRIENCE

Conseillère Commerciale, SFR, Marseille Janv. 2024 – Juin 2025
Poste en boutique dans le centre commercial Grand Littoral (zone de chalandise de 150 000 habitants).

- Atteinte de **115 % de l'objectif mensuel** avec une moyenne de **45 contrats** signés par mois (fixe, mobile, box)
- Augmentation du panier moyen de **18 %** par les ventes additionnelles (accessoires, assurances, options)
- Note de satisfaction client de **4,6/5** sur **120 avis** collectés via le questionnaire post-visite
- Formation de **3 nouveaux conseillers** sur les procédures de vente et les outils CRM

Vendeuse Conseil (Contrat saisonnier), Sephora, Marseille Nov. 2023 – Déc. 2023
Contrat saisonnier pendant les fêtes de fin d'année au magasin Sephora Canebière.

- Conseil personnalisé auprès de **60 clients par jour** en période de pointe
- Réalisation d'un CA personnel de **28 000 EUR** sur 2 mois (3e meilleure vendeuse saisonnière)
- Participation à **4 animations commerciales** et démonstrations produits en magasin

CERTIFICATIONS

CQP Vendeur Conseil en Téléphonie, CCI Formation Marseille Juin 2024 – Juin 2024

ACTIVITÉ EXTRA-SCOLAIRE

Bénévole — Emmaüs Marseille Juin 2023 – Juin 2025
Tri et vente de vêtements et d'objets au magasin solidaire d'Emmaüs.

- Accueil et conseil de **30 clients par permanence** le samedi matin
- Organisation de **2 ventes spéciales** ayant généré **4 500 EUR** pour l'association

PROFIL

Conseillère commerciale avec **18 mois d'expérience** chez SFR et un Bac Pro Commerce complété par un CQP Vendeur Conseil. Atteinte de **115 % de l'objectif mensuel** de ventes d'abonnements avec une moyenne de 45 contrats signés par mois. Panier moyen augmenté de **18 %** grâce aux ventes additionnelles. Note de satisfaction client de **4,6/5** sur 120 avis.

FORMATION

Diplôme et spécialité
CCI Formation Marseille, Marseille
Mars 2024 – Juin 2024

Diplôme et spécialité
Lycée Professionnel Diderot, Marseille
Sept. 2020 – Juil. 2023

COMPÉTENCES

- Techniques de vente et closing
- Cross-selling et up-selling
- Gestion de la relation client
- Outils CRM (Salesforce)
- Encaissement et gestion de caisse
- Merchandising et mise en rayon
- Gestion des objectifs commerciaux
- Réglementation télécom
- Accueil et conseil personnalisé
- Travail en équipe

LANGUES

- Français (langue maternelle)
- Vietnamien (courant)
- Anglais (B1)

RÉFÉRENCES

Laurent Faure
Responsable Boutique, SFR Grand Littoral, l.f-aure@sfr.fr, +33 4 91 65 28 73