

COMMERCIALE ET TELECONSEILLERE BILINGUE RESPONSABLE COMMUNICATION

Ayant plus de 05 ans d'expériences



KOFFI
ALICA AIMEE COLETTE
07/10/1991
alicacoco77@gmail.com
+ 225 07 47 52 9613
Ivoirienne
Célibataire sans enfant Cocody
Angré 8e tranche

LANGUES

Français: niveau excellent Anglais
niveau courant Espagnol: niveau
débutant

INFORMATIQUE

Word, Excel, Power Point, Access:
Niveau excellent.

Bonne maitrise des Logiciels de
gestion tel que : SAGE et SAARI
(Gestion Commerciale);
Photoshop; Illustrator.

AUTRES ATOUTS

- Rigoureux, réactif et proactif;
- Esprit d'initiative, d'équipe,
organise et oriente vers les
résultats;
- Gout des nouveaux challenges;
- Capacité à travailler sous
pression, disponibilité;
- Capacité managériale

PERMIS DE CONDUIRE

ABCDE

LOISIRS

Lecture; sport; voyage, musique

REFERENCES MORALES

- **Mr KOUA Martial:**
Superviseur a SITEL GROUP
ACTICALL (07 08 27 42 43);
- **Mr SOUMAHORO MOUSSA:**
**Directeur des Ressources
Humaines** a SITEL GROUP
(07 47 84 47 75);

COMPETENCES: Analyse et étude minutieuse des marches - Bonne
argumentation commerciale - Bonne maitrise des techniques de ventes et
de recouvrement - Veille et politique commerciale - Conseillère clientèle -
Vente en ligne

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

01/01/2020 au 04/12/2021 : Conseillère clientèle en digitalisation/CDD : RELATION CLIENTA
ECOBANK (Banque Panafricaine UEMOA)

Répondre aux attentes et au service de la banque tout en assistant les clients

Août 2018 à Août 2019 (01 an): Téléconseillère / CCD : relation client a ACTICALL (SITEL
GROUP)

Principales réalisations

- Gere les portefeuilles clients;
- Enregistrement des opérations d'achats et de réclamations;
- Vérification de la régularité des opérations clients et des ventes

D'Octobre 2017 à Mars 2018 (06 mois): Téléopératrice / CDD :
Téléconseillère a TELEXCEL (CASABLANCA au MAROC)

Principales réalisations

- Saisie des produits de ventes;
- Vente en ligne des produits de l'entreprise;
- Gestion des plaintes et conseils des clients
- Contrôle-élaboration des factures clients et faire le recouvrement des créances

Juillet 2016 à Juillet 2017 (01 an): Commerciale / CDD : Gestionnaire du portefeuille client a
LOYALE VIE ASSURANCE

Principales réalisations

- Suivis du portefeuille clients;
- Evaluation, mise en place et renforcement de la politique commerciale
- Prospection de clients.

Juillet 2015 à Décembre 2015 (06 mois): Responsable communication / CDD à FIRST
SECURITY (entreprise de sécurité)

Principales réalisations

- Négociation avec les prestataires et les fournisseurs;
- Animer une équipe et coordonner l'activité des différents services en vue de la
réalisation d'objectifs déterminés.
- Conseiller les acteurs de la recherche dans leur démarche de communication et les
assister dans leurs choix.

Juillet 2014 à Février 2015 (08 mois): Commerciale / CDD à AKABASSI Immobilier

Principales réalisations

- Rédaction de rapport de ventes;
- Prospection des clients et suivi des ventes ;

· Etude du marché immobilier;

· Maintenance de la part du marché de l'entreprise.

Janvier 2014 à Juin 2014 (06 mois): Stagiaire Commerciale et Réceptionniste à l'Hôtel IBIS-
PLATEAU

- Enregistrement les opérations et des réservations
- Enregistrement les opérations et des réservations;
- Conseille les clients et les propose les offres.

CURSUS SCOLAIRE

2011-2012: Brevet de Technicien Supérieur en Gestion Commerciale a AGITEL-FORMATION;

009-2010: Baccalauréat série D au Lycée Moderne INAGOHI de SAN-PEDRO