



Lisa LEFEBVRE

22 ans, née le 12/07/1993.
14 Rue Saint Gilles Boite 22 Apt 1.502
75003 PARIS
06.11.43.34.32
Lisalefebvre12@gmail.com

COMPETENCES

- Organisée et efficace
- Maitrise des stratégies commerciales
- Création et conception de documents commerciaux
- Négociation commerciale
- Élaboration et analyse du Mix - Marketing
- Suivi d'un porte feuille client
- Maitrise des produits d'Assurance & Epargne
- Sens du relationnel
- Organiser et assurer la prospection

Logiciels maîtrisés:

Word, Excel, PowerPoint, Access,
Ethnos et l'internet.

Langues parlées :
Anglais : Niveau scolaire
Espagnol : Courant
Notions de Chinois

FORMATIONS

2014 Diplôme de la Licence Professionnelle Commerce International.
Compiègne, *Institution Guynemer – Université Catholique de Lille*

2013 Diplôme du brevet de Technicien Supérieur Commerce International à Référentiel Européen.
Compiègne, *Institution Guynemer – Université Catholique de Lille.*

2011 Diplôme du Baccalauréat Sciences et technologies de la gestion, option Marketing.
Compiègne, *Lycée Charles de Gaulle.*

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Novembre 2014 à Aujourd'hui
Paris & Aulnay Sous Bois.

GMF Assurances, Conseillère clientèle Assurance et Epargne.
Conseiller les sociétaires, Négocier & Conclure des ventes, Réalisation du suivi du porte feuille client (phoning/courriel).

Vacances scolaires de 2012 à août 2014
Ressons sur-matz, Oise (60)

TOTAL, Conseillère de vente.
Hôtesse de caisse.

Avril-Juillet 2014
Jonquières, Oise (60)

GEODIS BM, Stage de prospection et actions commerciales.
Recherche de clients, Analyse du besoin des clients, Prospection téléphonique, Mailing & Réalisation de plaquettes commerciales en langues étrangères.

Janvier-Février 2013, un mois
Clermont, Oise (60)

BASF Coatings, Stage de logistique (import-export).
Création de transport, Traitement des réclamations, Traitement de crédit documentaire en langues étrangères et Création de dossiers exports.

Novembre 2012
Barcelone, Espagne

CHAMP'S Moutarde, Stage de prospection.
Analyse du marché, Veille concurrentielle, Recueil et analyse de données qualitatives et quantitatives, Création des supports d'aide à la vente, Développement de la clientèle.

Mai-Juin 2012, deux mois
Tenerife, îles Canaries

JENNA PARADISE, Stage de prospection et suivi clientèle.
Recherche de clients, Elargissement du portefeuille clients, Réalisation de carte de visite et flyers, Mailing, Phoning et conseillère de vente.

CENTRES D'INTERETS

- La mode, les voyages, pratique du ski, sorties entre amis et avec ma famille, pratique de la danse.