



Marion ABT

23 ans (10/09/1992)

3 rue des artisans

68140 Munster + possibilité de déménager dans le Bas Rhin

Permis B + véhicule

06 43 47 00 79

marionabt10@gmail.com

Langues

Anglais : bonne maîtrise de la langue courante

Allemand : Maîtrise moyenne de la langue courante

Espagnol : niveau débutant

Informatique

Maîtrise du pack office

Centres d'intérêt

-Pratique de la gymnastique artistique pendant 13 ans.

Mes fiertés : Vice championne d'Alsace ; championne du Haut-Rhin ; participation aux championnats de France par équipe en 2007-2009 et 2010.

Formations

De septembre 2014 à mai 2015	Bachelor in business studies <i>Ecole de management de Strasbourg</i>
Juin 2014	Obtention du BTS Management des Unités Commerciales. <i>Lycée Camille Sée de Colmar</i>
De septembre 2012 à mai 2013	1ère année en BTS Economie Sociale et Familiale. <i>Lycée Saint-André de Colmar</i>
Janvier 2012	Formation PCS1 : Premiers secours civiques de niveau 1
Juin 2011	Obtention du baccalauréat Economique et social, Option anglais renforcé. <i>Lycée Frédéric Kirschleger de Munster</i>

Expériences professionnelles

Du 15 décembre 2015 au 9 janvier 2016	Assistante commerciale – Caisse d'Epargne <ul style="list-style-type: none"> ❖ Accueil client, gestion des opérations courantes, prise de RDV, vente de produits simples, tâches administratives diverses. • Compétences développées : Autonomie, sens du relationnel
25 mai au 24 juillet 2015	Conductrice d'activité – Orange CACER <ul style="list-style-type: none"> ❖ Affectation d'interventions de maintenance, de production, et de SAV des techniciens. • Compétences développées : Capacité à prioriser les interventions en fonction de leur degré de gravité, maîtrise des outils internes (GPC/ACCRA/42C...), directivité, esprit d'équipe, aisance relationnelle..
8 janvier au 14 février 2014	Collaboratrice d'agence chez MMA <ul style="list-style-type: none"> ❖ Conduite d'un projet de développement de l'unité commerciale, visant à reconquérir les clients perdus. -Prise de contact téléphonique afin de proposer des rendez-vous dans le but de faire souscrire les clients à de nouveaux contrats MMA. • Compétences développées : Confiance en soi, assurance, persuasion
13 mai au 4 juillet 2013	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Conduite de deux opérations de marketing direct par l'envoi de mailing suivi de relance téléphonique afin de maximiser le nombre de rendez-vous et de pouvoir réaliser des affaires nouvelles supplémentaires. ❖ Organisation d'un concours interne. ❖ Accueil téléphonique et en face à face. • Compétences développées : Maîtrise des outils conçus (argumentaire téléphonique et objectionnaire) , Capacité de communication orale, persévérance.
Juin/juillet 2012 Juillet 2013/Juillet 2014 Août 2015	Serveuse au restaurant « La Dolce Vita » à Munster <ul style="list-style-type: none"> • Compétences développées : Ténacité, mémoire, sens de l'écoute et de la relation avec la clientèle, endurance.