



MARIE FANIA

COMMERCIALE

Commerciale terrain orientée résultats, reconnue pour ma rigueur, mon sens du relationnel et ma capacité à développer un secteur dans des environnements concurrentiels. Habituee aux objectifs exigeants, je m'investis avec constance pour générer de la performance durable et construire des relations de confiance avec mes clients.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES



COORDONNÉES

+33 7 88 57 37 59

mariefania07@yahoo.com

Permis B / BE / A / bateau côtier et fluvial

COMPÉTENCES CLÉS

- Prospection terrain et téléphonique
- Développement portefeuille clients
- Négociation et closing
 - Fidélisation clients
 - Analyse des besoins clients
- Élaboration plans d'action commerciaux
- Analyse performance et reporting
- Gestion secteur commercial CRM
 - Outils de reporting
 - Persuasion
 - Organisation
 - Autonomie
 - Esprit de challenge



LOISIRS

Moto cross/routière
Boxe Americaine
Équitation

HEXA

Animatrice/ Promotrices des ventes en tabac

nov. 2025 – aujourd'hui

- Organisation d'animations commerciales en points de vente
- Conseil et vente auprès des consommateurs
- Mise en avant produits et optimisation visibilité
- Formation équipes magasin
- Gestopn des recommandes produits auprès des buralistes

Résultats : moyenne d'environ 20 ventes/jour générant des opportunités de recommande (~500 € par recommandation)

BROKERCOM.FR

Chef de secteur (Rhône-Alpes)

mai. 2024- sept. 2025

- Organisation et suivi opérationnel des projets
- Gestion des priorités et respect des délais
- Interface entre équipes internes et partenaires

Résultats : environ 4 ventes / semaine soit ~160 000 € de chiffre d'affaires mensuel généré

LOCAL.FR

Commerciale communication Web B2B

mars. 2023 - avril. 2024

- Prospection active et développement du portefeuille clients
- Vente de solutions digitales (sites internet)
- Analyse des besoins et proposition de solutions adaptées
- Suivi projets clients et gestion du CRM
- Négociation des contrats et suivi de rentabilité