



ISABELLE PINSARD

VENDEUSE



+33 6 01 02 10 20



clotilde@jobperf.com



32 Rue des Cendriers, 75020
Paris

COMPETENCES

- Maîtrise des techniques de vente et des produits
- Capacité à atteindre les objectif de vente
- Maîtrise des techniques d'accueil et de conseil à la clientèle
- Bonne présentation, courtoisie, esprit d'équipe

FORMATION

Bac Pro Commerce
St Félix - La Salle, Nantes
2018

LANGUES

- **Français** : Courant
- **Anglais** : Intermédiaire

HOBBIES

- Blogging
- Photographie
- Voyage
- Yoga

▶ À PROPOS DE MOI

Professionnelle dévouée et proactive avec une solide expérience dans la vente pour une clientèle diversifiée, je cherche à tirer parti de mes compétences commerciales et d'une connaissance approfondie de la technologie pour contribuer au succès de [nom de l'entreprise], à la satisfaction et à la fidélisation de sa clientèle. Souriante et dynamique, avec une connaissance approfondie de l'industrie de la mode et d'excellentes compétences gestion de stocks, en communication et en travail d'équipe, je dépasse constamment les objectifs de vente.

▶ EXPERIENCE

VENDEUSE

03/2020 – Présent

À l'Ombre des Marques, Nantes

- Assister les clients en offrant des conseils, en recommandant des produits en fonction de leurs besoins et en vendant des articles supplémentaires, dépassant les objectifs de vente de plus de 5 000€ par mois
- Nommée vendeuse de l'année en 2021 et en 2022 pour avoir contribué à 29% du chiffre d'affaires annuel
- Organiser les nouveaux articles dans des présentoirs attrayants avec des indications claires pour encourager les ventes ; déplacer les articles en surstock
- Promouvoir la carte de fidélité du magasin, en inscrivant plus de 68 clients par jour, favorisant une croissance des vente de 18%
- Maintenir des standards élevées de service à la clientèle dans un environnement au rythme rapide

VENDEUSE

01/2019 – 02/2020

Crazy République, Rennes

- Proposer une méthode innovante et attrayante de mise en rayon offrant une meilleure visibilité des articles et une augmentation des ventes de 22%
- Développer une connaissance parfaite des 264 articles de l'inventaire pour répondre aux questions des clients avec précision et augmenter la satisfaction client de 37%
- Accueillir et conseiller la clientèle en garantissant l'image de la marque, proposer des articles supplémentaires ou complémentaires en fonction du besoin du client et des objectifs de vente
- Gérer le stock (traitement des colis, réassort), les livraisons et expéditions de produits, et organiser le rangement des réserves
- Encaisser les produits et gérer les différents moyens de paiement ; remonter leurs commentaires des clients pour améliorer les pratiques du magasin et fidéliser davantage la clientèle
- Promouvoir les articles du magasin sur les réseaux sociaux : Instagram et TikTok