



BARBARA LOBE

PROFIL PROFESSIONNEL

Après plusieurs années d'expériences dans le domaine du commerce et du management, je suis actuellement à la recherche d'un poste afin de mettre à profit mes compétences techniques tout en développant un portefeuille clients.

COORDONNÉES



Seine-et-Marne (77)
Mobilité : Ile-de-France



audreybarbaralobe@gmail.com



06 64 98 14 06



PERMIS B I Véhiculée

DISPONIBLE ASAP

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Déléguée Sûreté de l'ESV Paris Nord

SNCF | Paris Gare du Nord (75)
SEPTEMBRE 2019 à JUILLET 2020



- Sensibiliser les managers d'unités opérationnelles sur l'ensemble de l'Axe Nord à la culture sûreté
- Contribuer à la réflexion stratégique de l'entreprise (lutte contre la fraude, plan vigipirate, traversée de voies...)
- Créer des supports visuels à destination des managers d'équipe
- Communiquer sur les bonnes postures à adopter
- Articulation d'un document Excel et mise à jour des tableaux croisés dynamiques

Responsable Service Clients

LEROY MERLIN | Chelles (77)
SEPTEMBRE 2018 à AOÛT 2019



- Gérer et manager l'équipe (plannings, objectifs...)
- Former les nouvelles hôtesse à l'utilisation du logiciel interne et de l'accueil 3.0
- Accueillir la clientèle, l'informer et l'orienter dans le magasin
- Proposer des services de l'enseigne (financement)
- Assurer la responsabilité du projet "Relationneur" en lien avec l'ouverture à la concurrence
- Gérer le service après-vente

Chargée du développement commercial et du recrutement

ASCENCIA BUSINESS SCHOOL | Lognes (77)
SEPTEMBRE 2017 à AOÛT 2018



- Définir le besoin du candidat, valider un projet de formation et d'accompagnement
- Mettre en oeuvre les actions commerciales de promotion de la formation
- Gérer les dossiers d'étudiants : Suivi dans la recherche d'alternance, placement en entreprise, suivi salarié, accompagnement fin de contrat
- Organiser un speed alternance (15 entreprises | 80 étudiants)

Assistante commerciale

LA BANQUE POSTALE | Paris 1er (75)
SEPTEMBRE 2013 à JUIN 2015



- Accueillir la clientèle et les orienter
- Détecter les besoins des clients et proposer des solutions de financement
- Promouvoir et vendre les produits et services bancassurance aux particuliers
- Gérer et développer un portefeuille de clients particuliers (583 appels/ 41 RDV/ 19 contrats)
- Assurer le suivi de l'évolution du client
- Actualiser les fichiers commerciaux

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Pack Office	Maitrisé
Wordpress	Intermédiaire
CANVA	Maitrisé
Anglais	B2

À L'ÉCOUTE

RELATIONNEL

TRAVAIL EN ÉQUIPE

CAPACITÉ D'INTÉGRATION ET D'ADAPTATION

PARCOURS SCOLAIRE

MASTER Manager d'Unité Opérationnelle

Spécialité Pilotage et Stratégie d'entreprise
Ascencia Business School | Lognes (77)
2018-2020

BACHELOR Responsable du Développement et Pilotage Commercial

Spécialité Négociation et Vente
Ascencia Business School | Lognes (77)
2017-2018

BTS Négociation et Relation Clients

École Nationale de Commerce | Paris (75)
2013-2015

BAC Professionnel Vente

LP Jules Michet | Fontenay-sous-Bois (94)
2010-2013

CENTRES D'INTÉRÊTS



Basketball en compétition
CAPITAINE D'ÉQUIPE



Pâtisserie:

Layer Cake, tartes, cupcakes...

Réalisation de gâteaux d'anniversaires

Voyages:

Amérique, Europe & Afrique

