



GULSUM CALISKAN

BUSINESS DEVELOPER

0665671218
gulsum.caliskan@hotmail.fr
3 allée des 5 continents 93390 Clichy
Sous Bois
https://app.assessfirst.com/_/profile/gjxr4adu-ummugulsum-caliskan

Ayant une facilité à comprendre, conceptualiser et projeter mon action en prenant en compte les enjeux et besoins de mes clients, je suis en quête de nouveaux challenges et objectifs à réaliser.

in @gulsum-caliskan

Expériences professionnelles

De janvier 2023 à
février 2023



Déléguee Commerciale

Total Energies, Nanterre, France

Acquisition, développement commercial, fidélisation
et gestion de portefeuille

D'août 2022 à
octobre 2022

Chargée d'affaires terrain - Gros oeuvre

HILTI FRANCE Boulogne-Billancourt, France

De décembre 2013
à janvier 2020



Inside Sales B to B

RAJA Roissy-en-France, France

Small et medium business : CA 3,5 mln € / an

Ciblage, prospection, identification de lead, cross sell
et up sell, fidélisation, Cellule VIP Accords Cadres
Participation à la mise en place de process (pipe
commercial, recettes pour l'intégration de système)

D'octobre 2012 à
août 2013



Chargée de clientèle Import Export B to B

TNT EXPRESS INTERNATIONAL Villepinte, France

**Demandes d'importation et exportation 35 dossiers
par jour**, Suivi et programmation des envois,
Procédures douanières

D'avril 2012 à
septembre 2012



Courtier en assurance vie

ARCA PATRIMOINE Boulogne-Billancourt, France

Prospection téléphonique : 70 appels - 6 rdv / jour

Analyse de la situation financière, diagnostic des
risques et conseil en solution patrimoniale

De mai 2011 à
octobre 2011



Commerciale Terrain SFR B to C

DMF SALES & MARKETING Asnières-sur-Seine, France

Vente terrain en porte à porte, commercialisation de
la Fibre optique SFR, techniques de vente en VAD

D'octobre 2009 à
décembre 2010



Conseillère Commerciale B to B | Location de boxe

FLEXISTOCKAGE Clichy, France

Cold calling, Devis, Négociation et signature de
contrat, Gestion de site

Diplômes et Formations

D'avril 2021 à juin
2021

Vente Stratégique B to B dans le numérique

EURIDIS SALES ACADEMY Saint-Denis, France

Ciblage ICP, Social Selling, Mailing, MEDDIC, SPIN Selling,
Négociation, Nurturing, Analyse KPI

D'octobre 2017 à
juin 2018

BTS NRC réalisé en 1 an

INSTITUT I BTS Clichy, France

Mobilité

IDF

Soft skills

Ecoute active
Capacité d'adaptation
Capacité de décision
Persévérance
Challenge et objectif
Travail en équipe
Créativité
Assertivité
Proactivité

Informatique

CRM Microsoft Dynamics Ax
Salesforce
Kiamo (solution de contact
omnicanal)
Sales navigator
Web scraper
Lemlist
Word, Excel, Power Point

Langues

Anglais



TOEIC Niveau C1 Expérimentée

Turc



Bilingue

Centres d'intérêt

Voyages
Randonnée, Badminton
Culture Tech
Lectures anglophones :
Romans, Time magazine,
Vocabulaire