

YANA JEAN CLAUDE

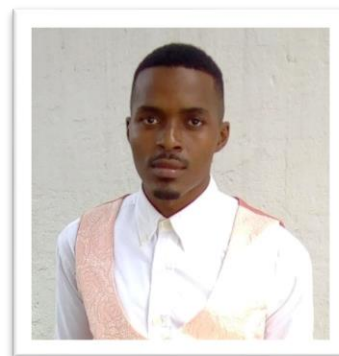
Mobile : **698 092 037 / 675 609 303**

claudelyana@gmail.com / yanajeanclaude@yahoo.fr

Né le **20/01/1994** à OKOLA-YAOUNDE

Célibataire

LOGBABA-DOUALA



COMMERCIAL

Logiciels et Applications: Microsoft (Word, PowerPoint, Publisher), Sage Saari Gescom, Sage i7, Slack, Facebook, WhatsApp.

DOMAINES DE COMPETENCES

- Aime vendre
- Gère un rayon dans un magasin,
- Manage une équipe de vente,
- Organise les séminaires pour les clients,
- Peut faire une facturation, bon de commande, bon de livraison, maintenance dans le logiciel Sage Gescom,
- Publipostage,
- Fait des relances aux clients,
- Suivi permanent des clients
- Enquêtes et sondages,
- Mettre en œuvre et contrôler les activités commerciales,
- Organiser une campagne de prospection,
- Recouvrement des clients,
- Gérer l'administration commerciale (Bon de commande, bon de livraison, rapport de réunion),
- Bureautique,
- Télévente,
- Téléachat,
- Téléprospection.

ETUDES ET DIPLOMES

- **2018 - 2019** : Licence Technologique en Communication Négociation Vente.
- **2016 - 2017**: Brevet des Techniciens Supérieur en Action commercial
- **2013 - 2014**: Obtention du Baccalauréat **A4 All**

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2018- 2019 : Novembre à Juin Assistant Commercial à la Start-Up

FRESH&HEALTHY

Activités : Télévente, Téléprospection, Relances.

Mission :

- Prospection téléphonique
- Gestion de la plateforme de vente
- Achat et livraison des épices
- Traiteur des buffets de fruits
- Relances téléphones
- Prospection sur les réseaux sociaux (Page Facebook, Forums WhatsApp)
- Vente téléphonique des produits.

2018 : Mars à Mai Assistant Commercial à **YAMYAM SARL/CITO BIO NATURE**

Activités : Télévente, Téléprospection, Relances.

Mission :

- Prospection téléphonique
- Relances téléphones
- Prospection sur les réseaux sociaux (Page Facebook, Forums WhatsApp)
- Vente téléphonique des produits.

2017- 2018 : Septembre à Février Technico-commercial à **MAXTECO**

TECHNOLOGIES SARL

Activités : Vente des appareils de télésurveillance; Vente des logiciels, des applications mobiles et de la conception des sites web; Conseil sur les produits.

Missions :

- Prospection des clients
- Enquêtes et Sondages
- Relance et Suivi des clients
- Conseil sur les produits de télésurveillance et Applications mobiles
- Vente des conceptions des plateformes de réservation en ligne des hôtels
- Formation sur l'utilisation des sites web.

2016 – 2017 : Janvier à Juillet Gérant de **MBOA HOTEL**

Activités : Hébergement, logement, rafraichissement, organisation des cérémonies.

Missions :

- Organisation du travail des employés de l'hôtel
- Gestion des salaires
- Gestion des factures de l'hôtel
- Organisation des réunions avec le personnel
- Perception des fonds
- Perception du loyer des locataires dans les appartements de l'hôtel
- Enregistrement des contrats de bail
- Faire des états financiers de l'hôtel chaque fin du mois
- Gestion de la clientèle en cas de besoin (problèmes, incompréhensions entre le client et les réceptionnistes).

2015 – 2016 : Agent commercial à **ZENITHE ASSURANCE S.A**

Activités : Prospections, suivi et relances clients

Missions :

- Prospection des clients
- Enquêtes et Sondages
- Relance et Suivi des clients
- Souscriptions

2014 – 2015 : Juin stage académique à **SAPELCAM SARL**

Activités: Gestion de stocks, prospections, Sondages, suivi et relances clients, Vents.

Missions:

- Gestion des stocks de l'entreprise
- Prospection des clients
- Relance et Suivi des clients
- Vente des produits et Facturation
- Enquêtes et Sondages
- Organise les séminaires pour les clients afin de leur montrer le fonctionnement et l'utilisation de certains produits.

2009 : Stage de vacances au **SABC**

Activités : Prise des commandes et Services dans les stands brasseries à YAFE.

DIVERS

LANGUES :

- **Français** : lu, écrit et parlé parfaitement.
- **Anglais** : bien lu et écrit moyennement.

LOISIRS :

- Lecture
- Internet
- Football