



Elorah RIMI

Conseiller clientèle

Diplômée d'un Master, j'ai travaillé en parallèle de mes études pendant plus de cinq ans. Je suis polyvalente, dynamique et très motivée.

Mon projet personnel est de m'installer de manière permanente à Madrid, car je suis actuellement localisée en France, mais sans contrainte de déplacement. Je peux donc m'installer aisément en Espagne pour réaliser le rôle de conseiller clientèle que je souhaite continuer d'exercer pour mon avenir professionnel.

J'ai une grande aisance orale et aime rechercher la satisfaction de mes clients en répondant à leurs attentes. Je serais ravie d'accompagner de futurs clients et de satisfaire leurs attentes !

Informations

Localisation actuelle : Val de Marne

Localisation souhaitée : Madrid

Disponibilité : immédiate

Contrat : CDI

elorahrimi@hotmail.fr

+33 6 51 72 90 48

Permis voiture B, moto A

Véhiculée

Langues

- Français – maternelle
- Anglais
- Espagnol
- Arabe
- Japonais

→ Achat des lunettes Meta pour le poste si nécessaire : permet la compréhension et l'échange dans toutes langues

Outils

Word, Excel, PowerPoint (pack Office complet), HubSpot, Zoom, Slack, Teams, suite Google, suite Adobe, Procreate, Power BI, CapCut, Trello, Notion, HubSpot, Zoho, Monday, X, TikTok, Instagram, Facebook ou encore les prompts ChatGPT et Microsoft Copilot

→ Aisance d'apprentissage : possibilité d'apprendre rapidement et de manière autonome

Centres d'intérêt

Sport :

musculation, football, basketball, course à pied et volleyball

Apprentissage :

nouvelles langues et nouveaux outils

Voyages :

Japon, île de la Réunion, Suisse, Espagne, Belgique, Italie et Angleterre

Lecture :

financière, policière, aventure ou thriller

Balades :

vélo, moto, forêt ou montagne

Expériences professionnelles

Chargé de projet et responsable clientèle – ORANGE INNOVATION, Paris // 2023-2024

- Mise en place du nouvel outil Mon Bureau Pro : conception, planification et pilotage du parcours utilisateur, mise en place du calendrier, des ressources et des évaluations
 - Coordination collaborative : organisation de plannings
 - Gestion du service client à travers la compréhension des besoins du client, l'élaboration de solutions et d'idées pour répondre aux attentes et aux difficultés rencontrées par les utilisateurs
 - Gestion quotidienne des demandes des clients professionnels
- Compétences : curiosité, planification, autonomie et force de proposition

Commerciale et conseillère clientèle – GLOBAL NETWORK, Paris // 2022-2023

- Gestion de portefeuille client
 - Accueil clients, qualification des besoins clients et réponse à leurs demandes en proposant les produits/services adaptés
 - Suivi du portefeuille client et gestion de la relation client
 - Analyse de l'activité via le CRM Zoho
- Compétences : écoute, proactivité, aisance orale et organisation

Community manager – BEELANCE, Bruxelles // Juin 2022-Août 2022

- Création et partage de contenus engageants destinés aux clients et prospects
 - Développement de contenu digital tel que des newsletters, publications régulières d'astuces et annonces d'événements
 - Suivi complet des besoins actuels et à venir des clients
- Compétences : polyvalence, gestion des priorités et écoute active

Commerciale et conseillère clientèle – KOOPING, STATION F Paris // 2020-2021

- Création et gestion d'un portefeuille client
 - Réponse aux demandes clients à travers la proposition de solutions adéquates et la mise en avant de produits/services complémentaires
 - Accueil client et gestion des appels entrants et sortants
 - Gestion de l'activité et suivi du portefeuille via le CRM HubSpot
 - Suivi de la relation client : veiller au haut niveau de l'expérience client afin de fidéliser celui-ci
- Compétences : flexibilité, réactivité, rigueur, précision, responsabilité et gestion

Responsable achats – KOLLÉ, Paris // 2019-2020

- Gestion des différents projets et processus en lien avec le bureau d'études
 - Suivi de portefeuille de commandes et des délais de livraison
 - Comptabilité clients/fournisseurs sous la direction du pôle achats ainsi que l'émission de factures clients, les relances, le suivi des paiements et le traitement des encaissements
- Compétences : dynamisme, proactivité, organisation et sens des priorités et des objectifs

Formations et certifications

- Formation d'anglais professionnel : examen English 360° // 2025
- Certifications : vente inbound, logiciel service Hub, Sales Hub, inbound marketing et IA générative // 2025
- Master spécialité Marketing digital et communication : diplôme d'études supérieures de gestion – Institut Mines-Télécom Business School, École de commerce/ingénieur // 2021-2024
- DUT Techniques de Commercialisation : CFA Descartes – Université Gustave-Eiffel // 2019-2021