

Etsri KOUMAKO

Titulaire d'un BTS Négociation et Relation Client, j'apporte au client une compréhension de ses besoins, une écoute active et un suivi de relation efficace.

Je suis motivé à prendre plus de responsabilités dans le management commercial et le conseil client au sein d'une entreprise dynamique

43 ans - FRANCAIS

Permis B

CONTACT

8 F rue du télésiège
25370 Métabief

Tel: +33611132885

etsri.koumako@outlook.com

FORMATION

2002: Brevet de Technicien supérieur (BTS)
option **Négociation et Relation Client**

2000: **BACCALAUREAT** Série scientifique, Option Biologie et Géologie

REALISATIONS

Gestion de stands commerciaux

- Promotion commerciale d'une offre d'assurance en Suisse Romande
- Gestion globale d'un stand Lexmark

Création d'un protocole de démarchage téléphonique afin de faciliter les acquisitions de clients.

Langues

Français: Excellent

Anglais : Courant

Espagnol: Courant

CERTIFICATIONS

Praticien Analyse transactionnelle
Praticien EFT (Emotional Freedom Technique)
Praticien Sophrologie

PARCOURS PROFESSIONNEL

Thérapeute Sophrologue à la PAUSE ZEN
Depuis Septembre 2023

Conseiller en assurance, ASSURA SA, Lausanne, Suisse
avril 2022 – avril 2023

- Développement de stratégies de vente
- Gestion de portefeuilles et vente de produits d'assurance
- Animation de la relation client

Conseiller en assurance, Sales team leader, PREMIUM CONCEPT, St-Prex, Suisse
2020 - 2022

- gestion autonome des dossiers, prospection
- Réaliser le suivi et accroître le portefeuille des clients grands comptes
- co-responsable de la coordination opérationnelle et technique d'une équipe
- Leadership et gestion d'une équipe de 5 personnes

Conseiller en assurance, JEMASSURE Sarl, Mont-sur-Lausanne, Suisse
2013 - 2020

- Prospection active du marché en Suisse Romande
- Conseil, suivi et fidélisation de la clientèle
- Gestion d'équipe: supervision directe de 10 personnes

Conseiller de vente, SECURITE PROTECTION FEU, Paris, France
2011 - 2012

- Vente, entretien et installation système de sécurité incendie
- Prospection et acquisition de clients
- Formation et sensibilisation
- Suivi et fidélisation des clients

Gestionnaire commercial, BESTWESTERN, Paris, France
2010 - 2011

- Traitement des arrivées tardives
- Service à la clientèle
- Contrôle de la facturation et encaissements

Gestionnaire commercial, CARGLASS, Courbevoie, France
2007 - 2009

- Gestion administrative et commerciale
- Accueil et prise en charge clientèle
- Gestion interface « client/atelier »

Attaché commercial, ROYAL AUTO Sarl, Paris, France,
2006 - 2007

- Gestion du parc automobiles
- Négociation achat/vente véhicules
- Développement de réseaux
- Gestion des contrats et des services
- Suivi de la relation client

Gestionnaire commercial, FRANCE TELECOM, Neuilly sur Seine, France

2005 - 2006

- Vente service téléphonie fixe, internet, télévision et gestion réclamations, Recouvrement

Conseiller de vente, EURO SERVICES, Paris, France

2002 - 2004

- Vente et démonstration imprimantes Lexmark
- Démonstration téléphone portable 3^e génération
- Support et services à la clientèle
- Formation et sensibilisation
- Promotion et marketing