

Informations personnelles

☎ (+33) 6 42 98 80 76

✉ rafaël.gullo3@gmail.com

📍 Saint-Nazaire



Rafaël Gullo

Chargé de clientèle

Profil

Diplômé d'une licence en webmarketing, je suis aujourd'hui à la recherche d'un poste m'offrant un équilibre entre technicité et relation clientèle. Toujours orienté dans l'action commerciale et dans l'atteinte de mes objectifs, mes précédentes expériences m'ont permis de développer et de comprendre l'importance des techniques d'acquisition et de fidélisation client.

Conscient des enjeux de la relation clientèle, j'ai su, tout au long de mon parcours professionnel, m'illustrer dans la satisfaction clientèle par une écoute active, un quotient émotionnel élevé et un sens du service.

Soucieux de pouvoir toujours mieux répondre aux attentes des clients, j'ai été formé à comprendre et à m'exprimer dans un anglais professionnel. Désireux de parfaire cette langue, je suis intéressé par toute opportunité de travail anglophone.

Expérience

08/2019 - 01/2020 Conseiller de vente - Conforama, Saint-Nazaire, France

- Atteindre les objectifs de ventes
- Veiller à la satisfaction clientèle
- Répondre aux sollicitations des clients
- Gérer les situations de conflits
- Accueillir les clients avec courtoisie & professionnalisme
- Développer les ventes additionnelles
- Maintenir et entretenir un esprit d'équipe

01/2019 - 07/2019 Client mystère - Qualisens, Saint-Nazaire, France

Qualisens est une société d'audits de la qualité de service, en France comme à l'international, celle-ci réalise plus de 35000 enquêtes par an.

- Respecter les procédures et exécuter les processus
- Préparer et apprendre les listes de questions à poser
- Constater et prendre des photos discrètement
- Écrire un rapport de visite selon les modalités du client
- Prendre mentalement note des éléments à regarder et à retenir (propreté, présentation des produits/services, service client, ...)

08/2017 - 07/2018 Chargé d'affaires - Cmantika, Guérande, France

Cmantika est une agence web spécialisée dans la conception et la création d'applications web, mobile, logiciel et site internet.

- Attirer de nouveaux clients par la prospection téléphonique et par l'envoi de courrier électronique
- Apporter des solutions de référencement naturel
- Planifier, écrire et envoyer des lettres d'information
- Animer plusieurs réseaux sociaux et promouvoir des campagnes publicitaires.
- Mettre en place des solutions de ciblage publicitaires électroniques et de suivi marketing à des fins statistiques.

04/2017 - 05/2017 Commercial - Sport Club Océanis, Saint-Nazaire, France

Sport Club Océanis est un club de sport, entreprise à taille humaine, en activité depuis plus de 30 ans.

- Recevoir et enregistrer les nouveaux clients
- Répondre au téléphone
- Vendre et renouveler les abonnements
- Programmer les réservations des clients
- Participation et organisation de l'évènement sportif des 30 ans du club
- Création d'un nouveau partenaire commercial
- Relance commerciale des membres les moins actifs

01/2016 - 01/2016 Conseiller de vente - Darty, Trignac, France

- Vente des produits et des services associés (installation, extension de garantie)
- Réapprovisionnement des rayons, réimpression des étiquettes prix, inventaire des produits, ...

Enseignement

2019

TOEIC - Score 880 - Université de Saint-Nazaire, France

I have been improving my english in the University of Saint-Nazaire, immersing myself in an english work environment and learning to thrive in an international business english context. Recently, I have obtained the TOEIC. 880, it's the equivalent of B1 - Independent user - Vantage - according to the guideline of the CEFR (Common European Framework of Reference for Languages: Learning, Teaching, Assessment (CEFR))

2017 - 2018

Licence professionnelle E-commerce et Marketing numérique - Université de Vannes, France

Ma licence m'a permis d'apprendre à gérer la mise en œuvre de tout projet de vente en ligne, de définir tous les facteurs clés de succès (juridique, fonctionnel, commercial et marketing, gestion de projet ...) et de mettre en œuvre tous les outils nécessaires pour réussir.

2015 - 2017

DUT Techniques de Commercialisation - Université de Saint-Nazaire, France

Le DUT Techniques de Commercialisation est un programme général qui englobe toutes les disciplines du marketing, de la gestion, du commerce international et de la négociation. Ces compétences techniques sont complétées par une formation générale en économie, droit, expression et langues étrangères. Un projet encadré complète cette formation. Dans ce projet, les étudiants apprennent comment une entreprise fonctionne aux niveaux juridique, commercial, comptable, administratif et organisationnel. Au cours de leur projet, les étudiants mènent des actions concrètes pour développer des partenariats avec des entreprises, des associations et des autorités locales et ainsi apprendre les réalités du monde professionnel. Les étudiants développent également des compétences de travail d'équipe pour répondre efficacement aux contraintes interculturelles et pour respecter les délais.

Activités & Autres



Sous contrat d'engagement à servir dans la réserve (ESR) depuis Avril 2016 pour la Gendarmerie Nationale, j'agis en tant que Brigadier Chef sur de nombreuses missions de protection, prévention et action pour la population de Loire-Atlantique : Renforcement de Brigade, déplacement sur des évènements spéciaux ou encore détachement auprès d'unités spécialisées sur des périodes de 30 à 50 jours par an. Responsabilité, résilience, communication, assurance et sang-froid sont les qualités nécessaires pour répondre aux exigences de la réserve opérationnelle.

En savoir plus



Découvrez mon
LinkedIn !



Découvrez mon site
internet !

