



Joy GAU

Forte de plus de huit années dans le commerce en tant que vendeuse et en tant que commerciale dans diverses entreprises.

Permis B et
Moto 125cc

0693640017
Joy.gau@hotmail.fr

POINTS FORTS

- Autonomie
 - Écoute / Analyse
 - Réactivité
 - Dynamique
 - Sens de l'organisation
- Réactivité

DIPLOMES

- Juin 2012
Baccalauréat professionnel commerce

FORMATIONS

- Novembre 2022
Pré-graduate designer graphique - école à distance STUDI – en cours
- Mars 2016
Les fondamentaux du management – Qualification obtenue

AUTRES COMPETENCES

- **Langues**
 - Anglais : Débutant
 - Espagnol : Débutant
- **Informatique / réseaux sociaux**
 - Pack Office
 - Affinity designer
 - Photoshop (deb.)
 - Instagram
 - Facebook ADS

CENTRE D'INTERETS

- Animaux
- Nature
- Lecture
- Développement personnel / spiritualité / ésotérisme
- Musique

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- 01 Septembre 2023 à aujourd'hui – **Conductrice de navette au Tao Club St-gilles – CDI**
 - Horaires de nuit
- Avril 2023 à aujourd'hui – **Conseillère en immobilier via le Réseaux AV transaction – Micro entreprise**
 - Métier : Vente immobilière
 - Compétences :
 - Prospection, démarchage, pige immobilière, prise de RDV, Planification des RDV, découverte client, organisation des visites, ETC..
 - Prise de mandat de vente, prise de Rdv avec le notaire, démarches complémentaires (mairies, urbanisme, prestataires pour les diagnostics, etc...)
 - Gestion du temps pour optimiser les journées, déplacements et visites
- 01 janvier 2020 au 15 mars 2023 – **Gérante SASU – Toilettage à domicile en Guyane**
 - Métier : Toilettage des chiens et chats
 - Compétences :
 - Planification des RDV
 - Relances clients et reprogrammation des nouveaux rdv pour fidéliser la clientèle.
 - Gestion du temps pour optimiser les journées, déplacements et rentabilité de l'entreprise
- 27 juillet 2018 au 31 nov. 2019 – **Commerciale à Guyane Automobile - CDI**
 - Mission : Vendre des véhicules des marques Nissan, Jeep et Mitsubishi. Prospector, relancer, préparer et organiser les dossiers de financement.
 - Compétences :
 - Accueillir les clients dans le showroom.
 - Analyser le besoin et être à l'écoute du client (phase de découverte).
 - Devis, préparation dossier de crédit, lecture du contrat de vente, vente finale, livraison
- 20 oct. 2016 au 30 juin 2018 – **Conseillère vendeuse à Darty Guyane – CDI**
 - Mission : Vendre les produits du magasin. Proposer la carte de crédit « cafineo » et les extensions de garantie sur les articles le nécessitant. Augmenter le panier moyen du client, faire des montées en gamme.
 - Compétences :
 - Analyser le besoin du client, le mettre en confiance, être à l'écoute et le fidéliser
 - Connaissance approfondie des appareils permettant une montée en gamme et augmentation du panier moyen
 - Capacité à travailler en équipe et bonnes qualités relationnelles développées
- 27 Juillet. 2015 au 19 octobre 2016- **Coordinatrice de rayon à Kiabi Guyane – CDI**
 - Mission : Gérer les rayons femme enceinte, bébé, enfant et lingerie (qui représentent plus de la moitié du magasin). Avec la gestion du planning des équipes.
 - Compétences :
 - Anticiper les arrivages par conteneurs maritimes, préparer les plans d'action des différents merch à venir. Organiser et optimiser le rangement au dépôt.
 - Ouverture / fermeture du magasin. comptage des caisses, retrouver les erreurs, accès au coffre-fort pour réapprovisionner les caisses.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE - SUITE

- 12 Mai 2015 au 26 juillet 2015 – **Vendeuse à Du Pareil au Même Guyane - CDI**
 - Mission : vendre et tenir les rayons rangés et présentables
 - Compétences :
 - Relationnel fidélisation de la clientèle
 - Encaissements, balisages ...

- 26 janv. au 11 mai 2015 – **Conseillère vendeuse à PC LEADER Guyane- CDD**
 - Mission : Vendre et conseiller aux clients les produits adaptés à leur besoin
 - Compétences :
 - Accueillir les clients, leur présenter les produits si nécessaire
 - Analyser le besoin et être à l'écoute du client. Savoir répondre à ses attentes, l'aider dans sa recherche.
 - Proposer un devis, finaliser la vente et fidéliser le client

- 15 avr. 2013 au 25 janv. 2015 **Vendeuse à Bureau Vallée Guyane – CDI**

Mission : Vente, encaissements, préparation des listes scolaire, ouverture et fermeture magasin. Mon arrivée s'est faite juste après l'ouverture du Bureau vallée de Remire-Montjoly

 - Compétences :
 - Optimiser le rangement du dépôt qui était très petit
 - Former les intérimaires pour la préparation des listes scolaire lors des vacances d'été

- 15 nov. 2012 au 14 avril 2013 – **Vendeuse à GEMO CHAUSSURES GUYANE – CDD**
 - Compétences :
 - Vendre, conseiller les clients, soigner la présentation des chaussures , les mettre en avant
 - Balisages, étiquettes ...

- 10 oct. 2011 au 30 juin 2012 – **Assistante commerciale à Buro + Guyane – Alternance, contrat de professionnalisation (bac pro commerce) CDD**
 - Compétences :
 - Balisages, Mise en rayon, encaissements, préparation des commandes et listes scolaires
 - Saisie de devis, factures, bons de livraison ...