SmartYog

	L'avis de Uman's	Age	Mobilité	Prétention Salariale	Dispo	Est orienté vers le client	Etre d'un abord facile	Avoir la capacité d'apprendre dans l'action	Etre orienté vers l'action	Etre orienté vers le résultat	Avoir le sens des affaires	Savoir négocier	Faire preuve de persévérance	Maîtriser la com orale	Faire preuve d'autonomie
Marie Villedon de Naide	**Ce que nous aimons**	24 ans	Mobile sur toute la région	2K	Dispo	★★★★★	★★★★•	★★★★•	★★★★•	★★★★•	★★★★★	★★★★•	★★★•••	★★★★★	★★★★•
	Marie est un profil intéressant car: - elle est dynamique et pleine de belles valeurs (sociable, optmiste, positive et drôle). - Elle correspond bien au profil recherché et sera épanouie dans une Start-up - Elle pourra apporter beaucoup et sera force de proposition - Créative et négociatrice elle trouvera toujours des solutions pour convaincre			Elle est stimulée par le fait d'avoir du variable qui ne dépend que de ses performances.		Elle aime le contact client. Le principal est de bien être préparé (argumentaire, chaque réponse à chaque objection). Être parfaitement au point sur le produit. Être Sympathique et humoristique. Il faut réussir à créer du lien. Pour fidéliser, Il faut passer voir si tout se passe bien, être présent et se rendre toujours disponible… les chouchouter.	Souriante, dynamique. Très drôle. Personne sociable, « un peu folle ». Personne sur qui on peut compter. Quelqu'un de positif et optimiste. Toujours un mot rigolo. C'est vraiment plaisant d'échanger avec elle.	Elle aime ne pas faire les mêmes choses et aime apprendre. On sent que c'est une personne sportive et très dynamique, avec une bonne capacité d'adaptation.	Elle aime la créativité, elle a beaucoup d'idées. Elle saura s'adapter facilement à un nouvel environnement et fera preuve de beaucoup d'envie et de détermination.	Elle se souvient parfaitement des objectifs de ses dernières expériences. Elle a toujours eu de bon résultats. Elle sait se remettre en question . Elle est toujours avide de conseils. Elle aime le côté dynamique et challengeant du métier. Elle aime savoir qu'elle fait du bon travail.	Elle a habité en Afrique, elle a toujours négocié. Cela fait presque partie de sa personnalité.	Une négociation est réussie si les deux gagnent. Elle a toujours eu à négocier. Cela fait parti d'elle.	Elle cherche à « comprendre pourquoi, je vais essayer de convaincre, en analysant bien la raison du refus ». Elle fait tout pour rien avoir à se reprocher. Revenir à la charge de manière subtile… et si une brève s'ouvre y aller à fond.	Il faut bien préparer son argumentaire. 80% c'est la préparation, ses réponses aux objections, bien connaitre son produit, fixer un rendez-vous. Bien se renseigner sur l'endroit où on va. Avoir une bonne analyse des besoins et proposer une offre adaptée.	Elle a déjà prouver son autonome lors de ses expériences passées. On sent en elle beaucoup de maturité pour son âge, elle est organisée et structurée.