Chargé de clientèle / commercial

Né(e) en 1986 · 93130 Noisy-Le-Sec · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 1105041316

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : Entre 1500 et 2000
Secteur : Services commerciaux

Expériences professionnelles

2011 - 2011 — Conseiller / Conseillère des ventes automobiles

responsable des ventes et négociant achats cars consulting international / 2 ans mandataire automobiles grandes marques § analyse de l'offre et sélection des fournisseurs (nombreux déplacements l'étranger allemagne, belgique) § négociation des achats fournisseurs, tarifs et conditions d'achat § définition des délais et modes d'acheminement (convois) § gestion financière, comptable et trésorerie (facturation, situation mensuelle, suivi des échéanciers clients, suivis des budgets et identification du bfr en fonctions des commandes en cours, opération de couverture l'importation…) § mise jour des bases de données fournisseurs § développement commercial (particuliers et grands comptes) § proposition et coordination d'opérations spéciales

2011 - 2011 — Directeur / Directrice des affaires médicales pharmaceutiques

chargé de clientèle b b direct medica 1 mois responsable grand compte, laboratoire pfizer § prospection clients développement de portefeuille § exposition des conditions commerciales du laboratoire § prise de rendez vous téléphonique avec les titulaires/ responsables achats § réassort des officines adhérant l'offre § utilisation de système de "push produit"

2009 - 2009 — Commercial / Commerciale sédentaire

commercial indépendant domaine rozel (montélimar, 26) . / 11 mois négoce de vins, spiritueux et produits du terroir § renforcer la présence des produits sur le marché afin de dynamiser l'offre § ventes auprès des particuliers et des professionnels de la restauration § elaboration d'offres commerciales et d'actions marketing § gestion d'un portefeuille clients § prospection de nouveaux distributeurs et identification des personnes décisionnaires § analyse des besoins clients et développement d'un relationnel privilégié § adaptation des offres en fonction des contraintes culinaires, marketing et financières § optimisation de la gestion du produit afin de garantir un merchandising en adéquation avec l'image de la marque § rédaction et gestion de propositions commerciales § traitement et suivi des commandes

2008 - 2008 — Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter féminin

vendeur prêt à porter zara man / 12 mois § gestion et fidélisation de la clientèle (accueil, conseil et accompagnement du client par l'identification de ses attentes) § vérification de l'état des stocks et gestion des réassorts § mise en place des nouvelles collections § participation l'organisation du magasin (sécurité, propreté, respect des procédures) § responsable en caisse

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Loisirs

Activités sportives : Football, Kung Fu, golf (débutant).
Intérêts : Passionné par le chant (Jazz/Soul), cinéma, manga, culture asiatique, lectures philosophiques.

Participation à des brainstormings, réunions consommateurs.

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.