Née le 21/04/1971
38080 St Alban De Roche
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1111151344

Commerciale / technico-commerciale

Objectifs

- stabiliser dans une entreprise

Ma recherche

Je recherche un CDI, à tout le département Rhone Alpes avec une rémunération entre 1500 et 2000 euros, dans le Matériel BTP.

Formations

2004 : CAP Peintre et applicateur de revêtement passé chez les compagnons du devoir en candidat libre
1993 : BTS Action Commerciale
1991 : Baccalauréat G1 (Secrétariat)
permis B depuis 1989

Expériences professionnelles

2011
Depuis 2010 : commerciale indépendante multicartes (immobilier, bâtiment, réseau d'artisan)

2009
2004 à 2009 : Gérante d'une entreprise artisanale de peinture-décoration chez LOGIS HOME -St Alban de Roche .Normes certification bleu-ciel EDF et Formatrice pour jeune (15/25 ans) apprentis en tant que peintre et applicateur de revêtement.

2003
1999 à 2003 : Secrétaire industrielle chez ACHATS-PMI -Bourgoin jallieu

1999
secrétaire achat dans une pme

1994
secrétaire achat dans une chaine de magasin de bricolage

Atouts et compétences

COMMERCIAL
Négociatrice en immobilier
Commerciale d'un réseau d'artisan (courtier indépendante)
Commerciale indépendante dans le bâtiment
Développement commercial
Développement d'un portefeuille client (particulier et entreprise)
Elaboration d' une prospection commerciale (clientèle de particulier et entreprise)
Prise de rendez-vous et organisation de la visite (auprès des particuliers)
Suivi de clientèle d'entreprise et de particulier
Création et développement de services d'aide à la décision (Home staging, Coaching-déco)

□Coordination des interventions des corps d'état secondaires en sous-traitance
ADMINISTRATIF□□□□
□Gestion du personnel, du planning□(1/2 personnes)□□
□Gestion des achats, facturation
□Conseils et orientation auprès d'un public
□Secrétariat courant d'une entreprise
□Animation de réunions hebdomadaires
□Gestion des achats et suivi budgétaire
□Rédaction de rapports
□Formatrice auprès de jeunes en apprentissage
□Analyse des stocks des points de vente et de la plate-forme, par fournisseur, et à intervalle régulier
□Passation des commandes en fonction de la politique d'approvisionnement (second-oeuvre)
□Communication à la clientèle des informations techniques sur différents produits
□Réalisation d'étude technique
□Concevoir un plan de prospection et établir le plan de tournée
□Suivi de commande
□Relance clients (Expert)

Centres d'intérêts

- Sport : natation, ski, initiation sport extrême