

Née en 1974
75020 Paris
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1205221358



Ingenieure commerciale b to b

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

1995 :
negosup, groupe negocia /98

1992 :
lycée voltaire, paris

1992 :
iut paris /94

Expériences professionnelles

/ à ce jour :
Ingénieur chargé / Ingénieure chargée d'affaires du BTP
kinnarps (mobilier de bureau) /06 orgeval (78) ingenieure commerciale missions prospection et développement de portefeuille, analyse des besoins, étude des solutions d'aménagement, établissement des propositions commerciales, négociation, suivi ... clients pme/pmi départements 93/95 et 92, grands comptes nationaux (adp, ratp, ...) objectifs/résultats 700 k€ annuels, 850 k€ réalisés en moyenne (soit 122% des objectifs) référence françois bures, dir. marketing, 01 39 08 27 15

/ à ce jour :
Négociateur / Négociatrice de sites télécoms en téléphonie mobile
western telecom (téléphonie/ip) /02 paris 16eme ingenieure commerciale missions prospection et développement de portefeuille, analyse des besoins, établissement des propositions commerciales, négociation, suivi du bon déroulement de la prestation... clients pme/pmi département 93 (seine st denis) objectifs/résultats 50 kf mensuels, 59 kf réalisés en moyenne (soit 118% des objectifs)

/ à ce jour :
Chef / Cheffe d'agence commerciale
centralis (routage md) le bourget (93) technico commerciale missions prospection et développement de portefeuille, gestion des opérations de clients existants (briefing, débriefing, logistique matériels et équipe), mise en place d'outils informatiques de suivi et suivi du bon déroulement de la prestation... clients agences de communication et annonceurs en ile de france (investir, dexia, ciel groupe sage, superdiet, quadrattec, boussole bleue, adgency, completel, alliance, ...) objectifs/résultats 150 kf mensuels, 180 kf réalisés en moyenne (soit 130% des objectifs)

/ à ce jour :
Visual merchandiser
media 6 installation (plv) /99 saint denis (93) deleguee commerciale missions prospection et suivi de clientèle,

organisation et suivi des plannings de mise en place sur le territoire national, facturation... clients l'oréal parfumerie, lascad, pci et shiseido. objectifs/résultats ca généré pour la période 2 mf (soit 250 kf mensuels facturés)

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Allemand (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

COMMERCIALES

- Prospection téléphonique et terrain,
- Prise de contacts, Analyse des besoins et Elaboration de propositions commerciales,
- Négociation avec décideurs à haut niveau,
- Organisation des équipes en interne afin de réaliser la prestation ou vente, Suivi et Fidélisation Clients.

DOMAINES

- Agencement espaces professionnels, Mobilier de bureau
- Téléphonie/Services IP
- Routage/Logistique du Marketing Direct
- Publicité sur le lieu de vente (PLV)
- Autres secteurs : Parapharmacies, Immobilier, ...

INFORMATIQUE

- Microsoft Office
- Internet

Centres d'intérêts

Lecture, Cuisine, Activités avec les enfants.