

Née en 1980  
**95460 Ezanville**  
**3 à 5 ans d'expérience**  
**Réf : 1310011517**



## Technico-commerciale

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

2001-2002 : Formation négociatrice au CIEFA en alternance

1999-2000 : BTS Action Commerciale en alternance

1997-1998 : Baccalauréat Professionnel Secrétariat Bureautique

1994-1996 : BEP C.A.S (Communication, Administratif, secrétariat)

### Expériences professionnelles

#### Oct. 10 à Septembre 2013

Office Dépôt - (Fourniture de bureau) - (Senlis 60) (CDI) Commerciale Prospection téléphonique de nouveaux clients, Développement et gestion d'un portefeuille client Réalisation de proposition commerciale, prise de commande, opération marketing et réponse aux appels d'offres.

#### Mai 09 à Sept 2010

Création /Actionnaire d'une société d'ambulance (spécialisé dans le paramédicale) Transport de malade à l'hôpital ou au domicile, ambulances pour tous types de traitement : hôpitaux, kinésithérapeutes, cliniques, centre de dialyses, radiothérapie pour adultes et enfants.

#### Juillet 05 à Mars 08

SOMARO - (Groupe COLAS) - (Chatou 78) (CDI) Responsable IDF dans l'équipement routier (Activité : vente de séparateur de voie, délinéateurs, musoir, coussin berlinois, balise, glissières mobile d'affectation, atténuateurs de choc etc.) Mission : Prospection terrain, développement et gestion d'un portefeuille client, apporter un conseil technique pour la pose d'un produit (ex : Atténuateur de choc, Chantier de nuit), organisation de réunion avec les chefs de chantiers et conducteurs de travaux, participation au salon des maires

#### Déc. 04 à Avril 05

SIGNEUROP - Fabricant de panneaux de signalisation (Domont 95) (Intérim) Attachée Commerciale (Activité : Fabrication de panneaux de signalisation directionnelle et autres de la route et sous-traitante de la pose de panneau) Mission : traitement d'une commande de A à Z, du devis à la facturation, Réponse à appel d'offre, contact directe avec les clients, réalisation de DICT). Réunion au conseil général. Prospection téléphonique.

#### 2003-2004

LIONEL DUFOUR - Vins spiritueux (Eragny 95) (CDD) Commerciale V.R.P

### Atouts et compétences

Informatique : Pack office, Internet Explorer, Outlook, logiciel S.A.P, Eurinfo, Unitrac, MDC Globale.  
Système d'exploitation : Windows XP, Windows Vista  
(Expert)

## **Permis**

---

Permis de conduire