Commerciale

56000 Vannes · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1403180607

Ma recherche

Contrat recherché : CDI
Zone : Bretagne
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2009
sept juil.
2002
1999

Expériences professionnelles

05/2012 - 05/2012 — Chargé / Chargée d'affaires de la construction

attachée technico commerciale loxam rental prospection, développement de la clientèle btp et tp, création et conception des projets de chantiers et fidélisation des clients (etude de prix, visites techniques avec chefs de chantiers, création d'accords cadres) secteur géographique morbihan (56)

04/2010 - 2011 — Maçon-limousinant / Maçonne-limousinante

chargée de développement, batiment cfa morbihan ; prospection, promotion de l'apprentissage auprès des entreprises et des artisans du btp les maçons, charpentiers, couvreurs, menuisiers, plaquistes, electriciens et plombiers chauffagistes sur tout le secteur géographique du morbihan (56)

2008 - 2008 — Consultant / Consultante publicité web

assistante commerciale, mento communication brest création de sites internet

2007 - 2008 — Chargé / Chargée de recrutement et mobilité professionnelle

chargée de recrutement, derichebourg interim bordeaux aéronautique

2004 - 2006 — Assistant commercial / Assistante commerciale en immobilier

assistante d'agence, queguiner materiaux landivisiau btp ; négoce de matériaux assistante rh crit interim gad, landivisiau

Langues

Français (maternelle)

Compétences

Développement et Animations Commerciales
- Planification de tournée commerciale (ciblage, décideurs, préparation de dossiers techniques)
- Prospecter (phoning, contacts directs, prise de rendez-vous, visite techniques de mise en oeuvre sur chantiers)
80 % du temps sur le terrain, 15 à 30 rdv/semaine
- Proposer des solutions auprès d'une clientèle B to B, Négocier les prestations (saisies de commandes, planning, délai de livraisons), mise en place d' accords cadres.
- Vérifier la solvabilité des clients (encours commerciaux)
- Suivi des objectifs, Fidéliser le portefeuille des clients (reporting) et analyser les résultats des ventes
Pour information : CFA BTP Résultats : +1.40 % de l'objectif demandé de 160 contrats d'apprentissages
- Création de plan de communication (book de ventes, plaquettes, mailing)
- Participation aux salons et évènements (ARTIBAT ; BATIVISION)
- Création et Animations commerciales avec les industriels, la coopérative ARTIPOLE 56 et fournisseurs sur des plateformes techniques,
Lien vidéo de ma Manifestation Evènementielle : Surlignez le lien et cliquez sur youtube http://

www.youtube.com/watch?v=wPBEVwhp1s8
Gestion des Ressources humaines
- Présentation de filières de formations initiales et continues
- Optimiser le placement des intérimaires, et apprentis (visites sur chantiers, placements)
- Collaboration avec les OPCA de la formation BTP l'AREF et le FAFSAB, les syndicats patronaux de la branche professionnelle BTP : CAPEB, FFB, ARTIPOLE
Informatique: Environnement WINDOWS VISTA (Word, Excel, PowerPoint)
Logiciels spécifiques à la GRH : Gestil, Arcole, Anael TT, YPAREO
Logiciels de gestion commerciale : Movex, Selligent, Ultrascore

Loisirs

Passionnée de windsurf, Régates de voile challenge d'hiver au CNML LOCMIQUELIC, natation et course à pieds.
Responsable Pôle Evènementiel de l'association SURFRIDER FOUNDATION MORBIHAN (Expédition TARA, VOLVO RACE, Radio, Tenues de Stands sur les manifestations nautiques)

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