Chrystelle M. - Née en 1979
33650 Cabanac
18 ans d'expérience
Réf : 1510141045

Ingénieure commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Aquitaine, dans l'Ingénierie.

Formations

Novembre 2014 - Août 2015 :

Programmes Atouts Cadres (Ingéus)
Un apport théorique et pratique sur les techniques de recherche d'emploi, ateliers collectifs
Accompagnement personnalisé dans un projet de reconversion professionnelle et retour à l'emploi.

Avril 2014 - Juin 2014 :

Bilan personnel et professionnel (Cap GRH)
Bilan de compétences

2000 :
AFE niveau 1 à PAU

1996 :
DNTS (Bac+3) Commercialisation de Biens Industriels

1995 :
BTS Maintenance Industrielle

1993 :
BAC F3 (Electrotechnique)

Expériences professionnelles

Août 2015
Stage (Groupe APR) Organiser et faciliter l'intégration d'un nouveau collaborateur. Transmission des valeurs.

Janvier 1997 - Octobre 2013
Société de Négoce en Fournitures électriques et informatiques (OESO-Rexel) Type de clientèle : Installateurs, Services Techniques, PME-PMI, Grands Comptes.

Sept. 2007 à Oct. 2013
Chargé de développement Sécurité et Communication Mise en place de la politique commerciale définie par la direction au sein des points de vente Animation des agences, réalisation d'outils d'aide technique pour celles-ci (schémas) Choix des gammes agences Ciblage clients, tournée clientèle Etude, réalisation des devis des chantiers >30K€ Vente aux Grands Comptes de solutions de sécurité électronique de haute technologie Réalisation de CCTP pour les bureaux d'études Aide au correctif du e-learning Réalisation de formations techniques pour les équipes de vente en lien avec la hiérarchie Formation des équipes de vente, organisation de salons locaux

Avril 2006 à Avril 2007
Chargé de Mission Merchandising Eclairage Animation des agences, réalisation d'outils marketing pour celles-ci, choix des gammes Mise en place de linéaires avancés sur tous les Points de vente du Sud-Ouest Merchandising

Juillet 2000 à Avril 2006
Chef de marché courants faibles (Matériel informatique, vidéosurveillance, intrusion, automatisme, interphonie, téléphonie…) Type de clientèle : Revendeurs Informatiques, Installateurs, Artisans Fonction Manageur Management de Promoteurs (recrutement, évaluation, recadrage) Organiser les ressources, les projets, les priorités Fonction Chef de Produits Conseil technique auprès de 50 agences Mise en place d'actions marketing promotionnelles Mise en place du programme de fidélisation définie par la direction auprès des fournisseurs Animation des agences, réalisation de salons locaux, challenge commerciaux Réalisation de pelures publicitaires, de catalogues Fonction Acheteur / Approvisionneur Qualification des Fournisseurs Négociation et achat en volume de matériel Informatique Négociation et contractualisation de l'offre commerciale Processus achats centralisés puis décentralisés Gérer et approvisionner les stocks 1998 à 2000 : Technico-Commerciale semi-itinérante dans la vente de matériel d'éclairage, informatique et réseau Type de clientèle : Revendeurs, installateurs, utilisateurs finaux (PME-PMI), artisans Etude technique sur le terrain des besoins du client puis proposition d'une solution chiffrée Recherche et mise en gamme de produits Etude informatique d'éclairage via les logiciels d'éclairage (SLI-WIN, Calculux…) 1997 à 1998 : Vendeur téléphone dans le négoce de fournitures électriques Contact téléphonique et visuel : Identifier les comportements des clients, s'y adapter Optimiser la relation client dans ses entretiens téléphoniques Maîtriser les techniques de la vente Définition des besoins du client, recherche du matériel approprié Garder la maîtrise de l'entretien, faire face aux objections Mes stages : 1995-1996 : Société COFITEC (Mabéo Industrie), service Commercial (3 mois) Vente au comptoir (roulements, courroies, moteurs, pompes, flexibles hydrauliques….) Etude de marché sur le moteur asynchrone triphasé Etude de la concurrence, du potentiel du marché national et du marché régional Analyse des besoins de la clientèle : réalisation d'un questionnaire Visites en clientèle, Marketing Téléphonique 1994-1995 : GAZ DE BORDEAUX, service Maintenance (2 mois) Création d'un listing de pièces détachées, projet d'organisation du magasin des pièces détachées (Inventaire, mise en place d'un système code barre, réapprovisionnement informatisé) 1994 : GAZ DE BORDEAUX, service Maintenance (6 semaines) Connaissance de l'entreprise : organisation du service Maintenance Industrielle Maintenance préventive des postes de détentes Maintenance des chaudières des particuliers

Langues

- Allemand / anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Bon niveau : Word, Excel, Powerpoint, Access, Visio
Connaissances : Quark Xpress, Photoshop. Logiciels d'éclairage/RH/Gestion de stock (Expert)

Permis

permis B

Centres d'intérêts

- Fédération des conseils de parents d'élèves

voyages :
Italie, Baléares, Espagne, Londres, Grèce, Tunisie, Portugal, Dubaï, Maroc, Mexique

sport :
Piscine, Vélo, Course à Pied