Commerciale Sedentaire

94190 Villeneuve St Georges · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1603151137

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2013
master 2 en management des relations commerciales (bac+5) isc paris.
2012
master 1 en sciences de gestion / option marketing sup de co.
2008
licence en transport & logistique l'institut de management

Expériences professionnelles

03/2015 - 03/2015 — Attaché commercial / Attachée commerciale en énergies renouvelables
commerciale sédentaire selectra (comparateur d'énergies) présenter plusieurs offres d'énergie commerciales et convenir d'un rendez vous. objectif appels entrants 90 et appels sortants 10.
2015 - 01/2016 — Commercial / Commerciale sédentaire
commerciale sédentaire la compagnie des cartes carburant vente des cartes carburant adaptées la clientèle. prospections, relances téléphoniques, suivi de la clientèle et reporting
06/2014 - 06/2014 — Chargé / Chargée de clientèle centre d'appels en assurances
commerciale sédentaire fdv france vente de l'assurance accidents de vie et relances téléphoniques (clients professionnels ; objectifs 3 contrats/jour ; appels entrants 70 appels sortants 30. vente des cartes pass banque carrefour et pugnacité dans la négociation commerciale. souscription journalière 25/35 soit un taux de transformation de 71%.)
12/2013 - 12/2013 — Employé / Employée de rayon puériculture
commerciale sédentaire babychou services cachan gestion des appels, facturation et devis, recrutement, prospection téléphonique, relance clients, communication, suivi de rendez vous et d'agenda (appels sur du 50/50).
03/2009 - 03/2012 — Agent commercial / Agente commerciale et de contrôle de transport en commun routier
commerciale sédentaire transco etablissement devis, organisation de la facturation, prospection téléphonique, suivi de la clientèle, gestion des coûts liés aux transports, notamment ceux de carburant, visites et contrôle des chauffeurs (objectif appels entrants 50 appels sortants 50).

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (courant)

Compétences

Management :
Approche relationnelle, prospection téléphonique, analyse commerciale et négociations commerciales. Esprit d'équipe, fidélisation du portefeuille clients et relances téléphoniques.

Gestion administrative :
Gestion dossiers et des appels, reporting, statistiques et mise en place des outils de suivi.

Informatique : Maîtrise du pack office, Internet explorer, techniques du CRM.

Loisirs

Sport (course) et membre du club musique

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