

Née le 24/08/1968

**34800 Nebian**

**Plus de 10 ans d'expérience**

Réf : 1607141409

## Manager commercial

### Ma recherche

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

### Formations

**01/2016 :**

**2016 :**

préparation vae

**2014 :**

word excel powerpoint > m2i formation

**2010 :**

> cursus de formation sur les logiciels word excel powerpoint sur le pack office microsoft version

### Expériences professionnelles

**10/1998 - 03/2014 :**

Conseiller / Conseillère des ventes automobiles

groupe pascal moto manager des ventes > relation clientèle en b c et b b > acheteur négociateur vers l'importateur et les fournisseurs > examinateur des offres pour choisir les produits et négociation des tarifs > développement et maintien du portefeuille client > validation des affaires par le biais du financement et autres supports > négociation et détermination des stratégies de vente > manager l'équipe > détermination des stratégies de vente > mise en place des actions indispensables suivi client (relance téléphonique, mailing...) > interlocuteur principal avec l'importateur de la marque

**02/1996 - 10/1998 :**

Cariste agent / Cariste agente de magasinage

gripster moto gerante du magasin > gestion commerciale et administrative du magasin

**01/1993 - 02/1995 :**

Attaché commercial / Attachée commerciale en biens d'équipement professionnels

meuble jose (fabricant de meubles et ammenagement interieur) employée administratif et commercial > administratif et commercial en b b et b c

**01/1991 - 1993 :**

Manager en restauration rapide

snack unic bar > restauration rapide

**04/1987 - 01/1991 :**

Aide familial / Aide familiale d'exploitant agricole en maraîchage

entreprise agricole aide agricole > aide agricole/vente directe aux particuliers et sur les marchés

## **Langues**

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et compétences**

---

### ACCUEIL ORGANISATION / GESTION-MANAGEMENT / INFORMATIQUE

- > Relation clientèle en B to C et B to B
  - > Acheteur Négociateur vers l'importateur et les fournisseurs
  - > Examineur des offres pour choisir les produits et négociation des tarifs
  - > Développement et maintien du portefeuille client
  - > Validation des affaires par le biais du financement et autres supports
  - > Négociation et détermination des stratégies de vente
  - > Manager l'équipe
  - > Détermination des stratégies de vente
  - > Mise en place des actions indispensables au suivi client (relance téléphonique, mailing...)
  - > Interlocuteur principal avec l'importateur de la marque
  - > Gestion commerciale et administrative du magasin
- Word - Excel - Internet - PowerPoint

## **Permis**

---

Permis A, Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Peinture sur toile - décoration - création - sport mécanique