

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 aménagement intérieur) 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