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, en Languedoc Roussillon, dans les Services Commerciaux.

Formations

MARS 2014 - JANVIER 2016
> FORMATION V.A.E
2014 - WORD EXCEL POWERPOINT > M2I FORMATION
> Cursus de formation sur les logiciels Word- Excel- Powerpoint sur le pack office Microsoft version 2010
2015-2016 Préparation VAE

Expériences professionnelles

OCTOBRE 1998 - MARS 2014
GROUPE PASCAL MOTO - MANAGER DES VENTES > Relation clientèle en B to C et B to 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 au suivi client (relance téléphonique, mailing…) > Interlocuteur principal avec l'importateur de la marque

FEVRIER 1996 - OCTOBRE 1998
GRIPSTER MOTO - GERANTE DU MAGASIN > Gestion commerciale et administrative du magasin

JANVIER 1993 - FEVRIER 1995
MEUBLE JOSE (FABRICANT DE MEUBLES ET AMMENAGEMENT INTERIEUR) Employée administratif et commercial > Administratif et commercial en B TO B et B TO C

JANVIER 1991-JANVIER1993
SNACK UNIC BAR > Restauration Rapide

AVRIL 1987 - JANVIER 1991
ENTREPRISE AGRICOLE - AIDE AGRICOLE > Aide agricole/vente directe aux particuliers et sur les marchés

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
> 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 au suivi client (relance téléphonique, mailing…)

> Interlocuteur principal avec l'importateur de la marque
> Gestion commerciale et administrative du magasin
Word - Excel - Internet - PowerPoint (Expert)

Permis

A, B

Centres d'intérêts

- Peinture sur toile - décoration - création - sport mécanique