Responsable d’agence - directrice commerciale - management commercial

Né(e) en 1978 · 69100 Villeurbanne · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1611241339

Ma recherche

Contrat recherché : CDI
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur les régions voisines
Rémunération : plus de 3000
Secteur : Services commerciaux

Formations

2000 — Bac +2 — Lycée privé Saint- Marc
brevet de technicien superieur (bts) assistante de direction
1998 — Bac Pro — lycée Privé JAPY
baccalaureat professionnel secretariat
1996 — BEP — Lycée professionnel Marie Curie
brevet d'etudes professionnels (bep) communication administrative et secretariat

Expériences professionnelles

2024 - 02/2025 — RESPONSABLE D'AGENCE INTERIM
Secteurs : logistique - transport - environnement
2023 - 2024 — DIRECTRICE ADJOINTE EN GESTION COMMERCIALE
2020 - 2022 — DIRECTRICE COMMERCIALE ADJOINTE
01/2019 - 12/2020 — GERANTE BAR RESTAURANT
2018 - 2019 — CHEF DE SECTEUR SUD-EST
2017 - 2018 — RESPONSABLE COMMERCIALE SUD-EST
2016 - 2017 — RESPONSABLE COMMERCIALE GRANDS COMPTES SUD-EST
2014 - 2016 — RESPONSABLE COMMERCIALE RHONE-ALPES
2013 - 2014 — CONSEILLERE COMMERCIALE
2006 - 2013 — CONSEILLERE COMMERCIALE GRANDS COMPTES
2003 - 2006 — RESPONSABLE DE CLIENTELE
2002 - 2003 — ASSISTANTE COMMERCIALE
2001 - 2002 — ASSISTANTE FINANCIERE
2000 - 2001 — ASSISTANTE DE DIRECTION
Mission 1ère ligne de Tramway (T1) - TRAVAUX PUBLICS

Langues

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

Compétences

- Encadrement d'une équipe commerciale
Animer, coordonner, former, manager, conseiller, accompagner et recruter
- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
B to B - Intégration de nouveaux clients, suivi et fidélisation - analyse des besoins afin d'élaborer une offre adaptée en fonction du marché - Visites, conseils et vente de produits et services
- Élaborer, adapter une proposition commerciale
Mise en place et remise des offres personnalisées (devis, plans techniques avec le support de divers services)
- Effectuer le suivi des commandes, la facturation

Suivi des règlements et des avoirs - Gestion du Service Après Vente après la validation d'un contrat, d'un accord, d'une vente - Traitement de tous types
de réclamation avec négociation par la suite
- Élaborer une stratégie commerciale
Mise en oeuvre de divers plans d'action en fonction d'une étude de marché faite en amont
- Négocier des conditions commerciales
Négociation de prix et tarifs en fonction du type de clientèle
- Techniques de communication orales, écrites et numériques
Organisation, préparation et animation de réunions en présentielle et distancielle
- Droit commercial
Application de la règlementation en fonction des conditions générales de vente mise en place au sein de chaque établissement
- Techniques commerciales
Mise en place de diverses opérations marketing afin de relancer l'activité commerciale

Atouts

Impliquée et rigoureuse
Autonome et organisée
Leadership avec un grand esprit d'initiative
Dynamique, réactive et polyvalente

Permis

Permis B

Loisirs

Lecture, cinéma, danses latines

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