

Née en 1978
28000 Chartres
0 à 1 an d'expérience
Réf : 1612091243

Conseiller commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans l'Administration et juridique.

Formations

2016 :
bachelor en marketing et développement commercial inseec paris

2000 :
dut en gestion d'administration et d'entreprise annexe université de villetaneuse

1997 :
baccalauréat stt en gestion et économie instap

Expériences professionnelles

2012 - 2016 :
Magasinier / Magasinière en négoce des matériaux de construction
société hygna responsable régional des ventes chartres, dreux et blois

2006 - 2012 :
Magasinier / Magasinière
société hygna directeur de magasin de chartres

2003 - 2005 :
Conseiller commercial / Conseillère commerciale en stores auprès des particuliers
société la redoute conseiller commercial choisy le roi

2000 - 2003 :
Responsable relation client (CRM)
société euro crm france superviseur (35 conseillers commerciaux) kremlin b

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

COMMERCE
=ڜ Définir la stratégie commerciale et les indicateurs de performance
=ڜ Développer un portefeuille client et des partenariats (6300 clients, 280 clients)
=ڜ Réaliser les reportings

□ Améliorer le service client (Mettre le client et ses attentes aux centres de l'activité, instaurer des process de satisfaction clients).

□ Optimiser le chiffre d'affaires 7 à 9M€, de 860K€ à 1,5M€

□ Réaliser des ventes et animations commerciales

MARKETING

□ Analyser la concurrence

□ Réaliser les enquêtes de satisfaction

□ Réaliser la veille concurrentielle et commerciale

□ Participer à la réalisation de plan d'actions Marketing

□ Faire les préconisations opérationnelles et définir le Marketing adapté

□ Assurer le pilotage et le suivi des opérations Marketing

□ Concevoir des outils de promotion

MANAGEMENT

□ Animer, développer et Piloter une force de vente 10 commerciaux et 35 téléconseillers.

□ Recruter -Encadrer -Former -Coordonner des équipes de 35 téléconseillers à 10 commerciaux et de 8 Installateurs.

□ Planifier les objectifs et répartir les tâches dans l'organisation

□ Cordonner l'allocation des moyens

□ Animer les réunions

GESTION

□ Gérer le compte d'exploitation, le compte clients, les règlements et recouvrements

□ Gérer la facturation et le suivi des livraisons (personnel et des partenaires)

□ Etre garant de la baisse des coûts de non qualité

INFORMATIQUE : SAP / Planit fusion / Finaps / Zadig / Arabis / Kang / Word / Excel / Conception 3D

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sport : Judo, tennis, football

Loisirs : Lecture, voyage, cinéma