60000 La Chapelle-en-serval
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1812280818

Chargée d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Picardie, dans les Services Commerciaux.

Formations

09/1995 : CCP finance et service gestion financière en Création et gestion d'entreprise à BGE sur Compiègne

1986 : Bac sur Compiègne
Bac +2 en Gestion Commerciale

Expériences professionnelles

07/2017 à ce jour :
Chargée d'affaires chez Ideal Standard France sur Val-d'oise
Développer, gérer et fidéliser la clientèle
Évaluer les besoins et proposer des solutions adaptées aux clients
Étudier, analyser et rédiger les réponses aux appels d'offres
Établir des devis

10/2015 - 06/2017 :
Responsable commercial chez Vae Groupe Anaveo sur Blanc-mesnil
Assurer un reporting régulier des activités via SAP
Suivi et développement commercial du portefeuille client
Préparation des réunions commerciales
Rédaction des comptes rendus de réunions

04/2009 - 02/2015 :
Chargée d'affaires chez Geistlich Pharma France sur Roissy-en-france
Développer, gérer et fidéliser un porte-feuilles de clients
Réaliser le développement commercial avec les clients et prospects
Établissement et suivi des devis
Suivi des règlements

06/2003 - 12/2009 :
Assistante commerciale et qualité chez Ecmu-rbr Bfl Dexis sur Louvres
Accompagner les commerciaux terrain et répondre aux objectifs de la Direction Commerciale.

05/1999 - 05/2003 :
Assistante commerciale Grands comptes chez Molydal sur Saint-maximin
Collaboration avec les commerciaux itinérants service Grands Comptes et la Direcrion Commerciale

12/1992 - 04/1999 :

Assistante commerciale chez Esco Transmission sur Fosses
Interface entre les clients et les commerciaux terrain

Logiciels

Office, Sap, Sage, AS400

Atouts et compétences

Coordonner l'activité des différents services dans le respect des délais et de la politique commerciale.
Interlocutrice entre les clients, la direction commerciale et son équipe.
Conquête et fidélisation des clients
Développer et gérer un portefeuille clients.
Gestion des commandes depuis la passation jusqu'à la livraison.
Réception d'appels
Tenue de la facturation
Gestion des avoirs
Gestion réclamations clients
Gestion des retours produits
Définir les besoins des clients.
Établir des cotations
Suivi et relances des offres de prix
Gestion des impayés
Ventes additionnelles.
Extraction des données suivi des reportings
Conduire des actions marketing ciblées.
Prospection téléphonique.
Participation en amont aux appels d'offres.
Visite clientèle.
Organisation des salons
Réalisation de support commercial