

60000 La Chapelle-en-serval

0 à 1 an 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

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