Responsable de l'administration des ventes

77220 Tournan-en-Brie · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1909251046

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/1996 — Bac +3 — DEESMA
Diplôme Européen d'Etude Supérieure en Marketing
12/1994 — Bac +2
BTS action commerciale
12/1992
Bac comptabilité Gestion

Expériences professionnelles

03/2017 - 12/2017 — Responsable de l'administration des ventes

Création et analyse des tableaux de bord nécessaires au suivi, des résultats commerciaux, des promotions, des achats, mise à jour tarifs, veille au respect de la politique tarifaire, suivi des anomalies de facturation, gestion des conditions commerciales.

01/2001 - 02/2017 — Responsable de l'administration des ventes, des achats

Gestion fonctionnelle de la force de vente, définition des objectifs, des secteurs, création et analyse des tableaux de bord pour le suivi des ventes, des offres de prix, des résultats commerciaux, des promotions, analyse de la gestion des approvisionnements, des stocks, de la vie des articles, administrations des achats, veille au respect de la politique tarifaire, analyse et mise en place de développement du logiciel commercial, Idéfi, formation au logiciel commercial Idéfi.

01/2000 - 12/2000 — Commercial sédentaire responsable grands comptes

Suivi de clients grands comptes : recherche produits, négociations fournisseurs, suivi des dossiers clients, gestion des livraisons, suivi des facturations, règlement des litiges.

01/1999 - 12/1999 — Service achats - après-vente

Recherche de nouveaux fournisseurs, négociations d’achats et de ventes de pièces détachées, suivi de dossiers fournisseurs et clients, traitement des litiges clients et fournisseurs.

01/1996 - 12/1999 — Responsable boutique accessoires

Prise en charge de la boutique accessoire à son ouverture, négociations fournisseurs, référencement, gestion des gammes de produits, des litiges, des bonifications, des stocks, vente directe au client final.

Langues

Polonais (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Administration des ventes, Gestion des achats, Analyse des tableaux de bord, Négociation fournisseurs, Gestion des stocks, Formation au logiciel commercial, Suivi des litiges, Cognos Powerplay, Oracle OBI, Excel, Word, Oracle Business Intelligence, MySQL sous AS400

Logiciels

Office, AS 400, Oracle

Loisirs

Pratique du V.T.T., Randonnée, Bricoleur aguerri

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