Yunyi P. - Née
78110 Le Vesinet
16 ans d'expérience dont 3 à l'étranger
Réf : 2005271829

Assistante commerciale

Ma recherche

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

Formations

2015 : Diplôme à Université de Dijon
Diplôme Universitaire: Vin, Culture & OEnotourisme

2005 : Bac +5 à Ecole Supérieure de Gestion & Commerce International sur Paris
Bachelor of Business Administration

Expériences professionnelles

02/2020 - 2020 :
Assistante Commerciale chez Elba France sur Sartrouville
• Rédaction et envoi des devis aux clients
• Relation constante avec le client pour transmettre les informations
• Mise à jour des bases de données clients et des statistiques de ventes
• Organisation des déplacements sur le terrain des commerciaux

02/2017 à ce jour :
Commercial Sédentaire chez Tang Frères sur Vitry Sur Seine
• Prospection & Fidélisation de clients, suivi des objectifs de vente
• Gestion des Grands Comptes: Analyse besoins, propositions technico-commerciales
• Gestion de la logistique
• Animation commerciale dans les salons professionnels

2015 - 2016 :
Assistante Commerciale chez Jfc sur Gennevilliers
• Gestion des dossiers commerciaux
• Actualisation des tableaux de bord des ventes
• Saisie de nouveaux produits référencés en centrales

2010 - 2014 :
Accueil chez Auchan sur La Défense
• Accueil & Information/Conseil des clients

2005 - 2009 :
Vendeuse chez Lucky Fashion International sur Paris
• Accueil & Conseil des clients
• Démonstration de produits

2001 - 2003 :
Assistante Commerciale chez Globell Chemical Chine sur Canton, Chine
• Gestion des commandes
• Fidélisation des clients

2000 - 2001 :
Assistante Commerciale chez Unionway International Fashion sur Canton, Chine
• Conseil des clients (prix, délais, nouveaux produits)
• Gestion des livraisons

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Chinois (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé)

Atouts et compétences

• Rédaction et envoi des devis aux clients
• Relation constante avec le client pour transmettre les informations
• Mise à jour des bases de données clients et des statistiques de ventes
• Organisation des déplacements sur le terrain des commerciaux
• Prospection & Fidélisation de clients, suivi des objectifs de vente
• Gestion des Grands Comptes: Analyse besoins, propositions technico-commerciales
• Gestion de la logistique
• Animation commerciale dans les salons professionnels

Centres d'intérêts

Cinéma, Lecture, Travaux manuels de décoration