77000
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2009241123

Gestionnaire commerciale adv

Ma recherche

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

Formations

2020 : Diplôme à Business School ENACO sur Lille
COMMERCE INTERNATIONNAL
Spécialisation professionnelle : TP Gestionnaire Import- Export

2019 : Diplôme à Centre de Techniques Internationales sur Paris
COMMERCE INTERNATIONNAL
Spécialisation professionnelle: TP Responsable Technico-Commercial France et International

2018 : Diplôme à The London School of English sur Londres, Etats Unis
PROFESSIONAL ENGLISH
Spécialisation : Administration des ventes Import - Export

Expériences professionnelles

2020 à ce jour :
CONSULTANT EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL chez Peuples@nature | Secteur Tourisme Durable
Prospection en Pologne auprès d'entreprises écoresponsables des secteurs : touristique, transports, hébergement, publicitaire
• Mise en place de partenariats avec des entreprise labellisées tourisme durable
• Organisation de rencontres commerciales en Pologne

2019 - 2019 :
CONSULTANT EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL chez Rbm | Secteur Tourisme Durable
• Développement de la visibilité de l'agence de voyage auprès de CE, BtoB
• Organisation de rendez- vous physiques avec les représentants commerciaux
• Mise en place des partenariats commerciaux : Biocoop, Shindler
• Participation au projet publicitaire

2014 - 2018 :
ASSISTANTE DE MANAGER chez Ralph Lauren | Mode&luxe
• Action sur les KPIs, reporting de l'activité commerciale
• Formation aux techniques des vente
• Gestion des réclamations, factures, anomalies
• Réalisation d'inventaire de stocks, magasin
• Pilotage de la performance, management | 25 collaborateurs
Résultat : Mise en place de la RL Expérience Client pour 60 Collaborateurs

2010 - 2013 :
RESPONSABLE ADV/SAV chez Almideco| Mobilier&luxe, Pologne

• Emission des bons de commandes , règlement fournisseurs
• Préparation des documents d'expédition, suivi des paiements
• Organisation des expéditions logistiques, facturation
• Management | 12 collaborateurs
Résultat : Mise en place du Service Après Vente, Fidélisation client

2004 - 2010 :
RESPONSABLE ADV/SAV chez Vistula | Mode&luxe, Pologne
• Contrôle le traitement des commandes
• Gestion et provision commerciale du stock
• Suivi des dossiers clients, réclamation, édition factures
• Management des collaborateurs | 8 Collaborateurs
Résultat : Mise en place d'un service personnalisé pour les clients VIP : 30 Clients

1997 - 2003 :
ASSISTANTE COMMERCIALE chez Pepsico | Grande Distribution, Pologne
• Assistance du Directeur de Ventes GMS
• Suivi des livraison , facturation, devis
• Prospection terrain auprès de prospects PME
• Négociation commerciale
Résultat : Contrat d'exclusivité de distribution de Pepsi-Cola avec TV Pologne

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Gestion ADV-SAV| Développement Commercial | Service Client

IMPORT- EXPORT
• Incoterms 2020
• Suivi des opérations de dédouanement
• Coordination de la gestion logistique de la chaîne d'expédition
• Traitement des crédits documentaires

GESTION DES VENTES
• Suivi des clients/prospects
• Administration des ventes
• Traitement des réclamations
• Gestion des livraisons
• Inventaire

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
• Pilotage du projet en Europe
• Prospection sur la zone Europe
• Représentation commerciale

MANAGEMENT
• Gestion d'une équipe multiculturelle
• Optimisation de la performance
• Animation d'équipe, formation