Technico-commerciale

95380 Puiseux en France · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2010261143

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2008 — Bac +2 — CNED COURS PAR CORRESPONDANCE
BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES
2005 — Bac — Lycée Polyvalent Romain Rolland
BAC Tertiaire STT Action Communication Commerciale

Expériences professionnelles

01/2020 - à ce jour — INGENIEURE COMMERCIALE TERRAIN

Suivi des clients (80 actifs), proposer des produits en réponse à leurs besoins.
Visites clients, prospection téléphonique et terrain, prendre des rendez-vous pour organiser mon agenda de la semaine. Faire un reporting des clients, prospects, visités et des ouvertures de comptes

10/2016 - 08/2019 — INGENIEURE COMMERCIALE TERRAIN

Capacité d'analyse afin de présenter aux clients des produits qui correspondent à leurs besoins. Bonne communication et capacités de négociation. Orientée clients dans l'objectif de répondre à leurs attentes.
Suivi des dossiers clients, prospection téléphonique et terrain, prendre des rendez-vous pour organiser mon agenda, saisie de bon de commandes, visite clients

02/2014 - 10/2016 — INGENIEURE COMMERCIALE TERRAIN

Suivi des dossiers clients (70), appels téléphoniques auprès des clients, prospection téléphonique et terrain, prendre des rendez-vous pour organiser mon agenda, saisie de bon de commandes, proposer des produits, visite clients

06/2010 - 02/2014 — ATTACHEE COMMERCIALE TERRAIN

Suivi des dossiers clients, prendre des rendez-vous pour organiser mon agenda, faire de la prospection, modifications des commandes, proposer des produits, visite clients

11/2008 - 05/2009 — ATTACHEE COMMERCIALE SEDENTAIRE

Suivi des dossiers clients, appels téléphoniques, modifications des commandes, anticiper les réclamations, proposer des produits de remplacement à cause des ruptures, ...

09/2008 - 11/2008 — TELE-VENTE

Langues

Espagnol (scolaire), Français (courant), Portugais (maternelle)

Compétences

Suivi des clients, proposer des produits en réponse à leurs besoins.
Visites clients, prospection téléphonique et terrain, prendre des rendez-vous pour organiser mon agenda de la semaine. Faire un reporting des clients, prospects visités et des ouvertures de comptes

Logiciels

Pack Office, AS 400, Sap

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