Née en 1987
95380 Puiseux En France
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2010261143

Technico-commerciale

Ma recherche

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

Formations

2008 : Bac +2 à CNED COURS PAR CORRESPONDANCE
BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

2005 : Bac à Lycée Polyvalent Romain Rolland sur Goussainville
BAC Tertiaire STT Action Communication Commerciale

Expériences professionnelles

01/2020 à ce jour :
INGENIEURE COMMERCIALE TERRAIN chez Sonepar (ca 2017, 24 Milliards D'€) sur Gennevilliers
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 chez Acces Industrie (ca 2017, 59m€) sur Tonneins
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 chez Cinq Sur Cinq Sfr Business (ca 2014, 316m€) sur Chartres
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 chez Europa Groupe Officedepot (ca.60m€) sur Goussainville
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 chez Manutan (ca.225m€) sur Gonesse
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 chez Bel Habitat Francais sur Goussainville

Langues

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Portugais (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AS 400, Sap

Atouts et 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