Assistante Commerciale

33600 PESSAC · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2010291116

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Nouvelle-Aquitaine
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2020 — Formation
Formation technique revêtements de sols ….
06/2017 — Formation — UNIKALO
Formation technique peinture façades
10/2011 — Formation — CAMAIEU
Formation Technique de vente
2010 — Bac +2 — CAMPUS DE BISSY
BTS Management des Unités Commerciales,
Formation au management d'équipe, gestion prévisionnelle et évaluation des résultats commerciaux, gestion de la relation client, de l'offre produits et services
2007 — Bac — Lycée Elie Faure
Baccalauréat Sciences et technologies de la gestion, Initiation à l'ensemble des techniques de gestion, de comptabilité, de vente et de communication

Expériences professionnelles

2014 - 2020 — Assistante commerciale
Accueil physique et téléphonique, conseil technique auprès des clients professionnels et particuliers, étude de prix, réponse aux appels d'offre et CCTP.
Suivi des commerciaux : élaboration de devis, facturation clients, gestion de stock, suivi de commande, dossier techniques…
2012 - 2014 — Assistante administrative
Accueil physique et téléphonique des clients, mise en page des fiches techniques, phoning, mise à jour base de données, rédaction préconisations techniques, facturation client.
Organisation des déplacements professionnels des collaborateurs, gestion de plannings
2010 - 2012 — Vendeuse en prêt à porter
Vente, merchandising, inventaire, participation et suivi des tableaux de bord
2008 - 2010 — Préparation de commande, manutention…
2007 - 2007 — Stage
mettre en pratique la formation (élaboration de plannings et de tableaux de bord, mise en place d'opérations commerciales, mise en valeur des produits, vente conseil…)

Langues

Français (courant)

Compétences

Accueil physique et téléphonique, conseil technique auprès des clients professionnels et particuliers, étude de prix, réponse aux appels d'offre et CCTP.
Suivi des commerciaux : élaboration de devis, facturation clients, gestion de stock, suivi de commande, dossier techniques…
Vente, merchandising, inventaire

Atouts

Aisance relationnelle
Qualité fédératrice
Force de persuasion ….

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