Née en 1989
33600 Pessac
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2010291116

Assistante commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nouvelle-Aquitaine, dans les Services Commerciaux.

Formations

2020 : Formation
Formation technique revêtements de sols ….

06/2017 : Formation à UNIKALO
Formation technique peinture façades

10/2011 : Formation à CAMAIEU
Formation Technique de vente

2010 : Bac +2 à CAMPUS DE BISSY sur 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 à 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 chez Nuances Et Decoration sur Merignac
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 chez Unikalo sur Merignac
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 chez Camaieu sur Sainte-eulalie
Vente, merchandising, inventaire, participation et suivi des tableaux de bord

2008 - 2010 :

Préparation de commande, manutention… chez Reso Pessac - Usine De Façonnage De Papier

2007 - 2007 :
Stage chez Entreprise Armand Thiery
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 (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et 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