

**Née en 1965  
75017 Paris  
Plus de 10 ans d'expérience  
Réf : 2040366790**

# **Responsable telemarketing/commerciale**

## Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services commerciaux.

## Langues

French (Oral : maternelle / Written : experienced), English (Oral : fluent / Written : intermediate)

## Atouts et compétences

<b>RESPONSABLE CLIENTELE</b>	Analyse de problématique client et préconisations.	Conception
des outils d'aides à la vente : argumentaire, prise de RV, questionnaires (études de marché, détection de projet, enquêtes).	Mise en place, organisation et coordination des actions.	Encadrement et animation
Equipe "force de vente - 25 personnes".	Rédaction des rapports de synthèse - (Budget : 800 KF - Augmentation des marges de 20 %).	Identification et
analyse des besoins de clients.	Prospession et suivi des annonceurs.	Recrutement et
animation (6personnes).	Etablissement des cahiers des charges.	Formation aux produits,
Formation aux techniques de ventes	Organisation et animation des sessions de formation.	Gestion et
<b>RESPONSABLE TELEMARKETING</b> - Chargée du développement des produits	Elaboration d'argumentaire de vente.	développement des produits financiers et assurances de personnes.
directes du réseau commercial (27 chargées de relation) : prise de RV, qualification de fichiers, relances, mailings, campagnes nouveaux produits - (Augmentation du CA : 20 %).	Mise en place et suivi des actions commerciales.	Mise en place et suivi des actions commerciales.
clients,...).	Etude de marché (analyse des profils et besoins clients,...).	Formation aux techniques de ventes directes du réseau commercial (27 chargées de relation) : prise de RV, qualification de fichiers, relances, mailings, campagnes nouveaux produits - (Augmentation du CA : 20 %).
Organisation, animation et suivi des actions marketing du réseau.	ATTACHEE COMMERCIALE	Lancement d'un nouveau placement financier, 1er sur le marché (contrat indiciel - CAC 40).
Gestion des Grands Comptes.	Prospection de clientèle.	Etude de marché (analyse des profils et besoins clients,...).
Suivi de fichiers, gestion des commandes - (Objectifs de vente doublés).	Lancement de nouveaux logiciels.	ATTACHEE COMMERCIALE
<b>RESPONSABLE DES POINTS DE VENTE</b>	Recrutement, encadrement et animation.	Gestion des commandes et du stock.
Organisation et mise en place des promotions de vente.	Gestion des budgets, Gestion	comptable, tenue de caisse, responsabilité coffre-fort.
ASSISTANTE DE PRODUCTION	Participation à la préparation.	Constitution de dossiers de presse.
Organisation et suivi des plannings.	Coordination avec les diverses administrations.	INFORMATIQUE WORD, EXCEL