Commerciale

Né(e) en 1988 · 95540 Méry-Sur-Oise · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2102261452

Ma recherche

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

Formations

2021 — Bac +5 — Comnicia Business School
Bachelor Marketing et Commercial
Développement et prospection d'un portefeuille client en B2C et B2B
2018 — Bac +2 — Comptalia
BTS Assistante de Gestion Certifié VeriSelect BAC+2
2017 — Diplôme — C Forma Pro Montmorency
Diplôme Secrétaire - Assistante
2017 — Diplôme
Diplôme d'orthographe - Certificat Voltaire
2016 — Diplôme — C Forma Pro Montmorency
Diplôme Employée Administrative et Accueil
2016 — brevet — FNSP
Brevet de secourisme
P.S.C.1

Expériences professionnelles

08/2018 - à ce jour — Assistante Commerciale

- Vente de voitures, d'équipements et d'aménagements pour la police municipale, services techniques, gendarmerie, ambulances (Chiffre d'affaires : 2018 : 310 K€ / 2019 : 900 K€ / 2020 : 717 K€)
- Fidélisation et prospection de la clientèle
- Création d'une base de données sur le CRM
- Assistance et support auprès des trois commerciaux de terrain
- Négociation des offres commerciales et création des devis
- Retrait et constitution des dossiers d'appels d'offres
- Mise à jour du back office sur Prestashop et suivi du site vitrine
- Collaboration active avec le directeur, l'assistante ADV et la comptable
- Organisation des interventions techniciens et suivi du planning
- Gestion des litiges et des recouvrements
- Organisation et animation de salons, Paris et province

01/2017 - 08/2018 — Secrétaire Commerciale

- Vente de tablettes tactiles pour une clientèle de séniors, Facilotab et logiciel de généalogie.
- Animations des salons, IDF et province
- Relation fournisseurs, revendeurs, prescripteurs
- Administration des ventes et SAV
- Responsable du standard téléphonique et de l'accueil des visiteurs

2014 - 2017 — Commerciale

- Vendeuse indépendante à domicile
- Recrutement et management de 6 vendeuses
- Formation aux techniques de vente et de négociation
- Aménager une vitrine et création de PLV

2007 - 2016 — Responsable d'Institut de beauté

- Développement du chiffre d'affaires

- Accompagnement des collaboratrices
- Gestion du planning
- Vente de produits cosmétiques

Langues

Français (Courant)

Compétences

- Vente
- Fidélisation et prospection de la clientèle
- Développement du chiffre d’affaires
- Création d’une base de données sur le CRM
- Assistance et support auprès des trois commerciaux de terrain
- Négociation des offres commerciales et création des devis
- Retrait et constitution des dossiers d’appels d’offres
- Mise à jour du back office sur Prestashop et suivi du site vitrine
- Collaboration active avec le directeur, l’assistante ADV et la comptable
- Organisation des interventions techniciens et suivi du planning
- Gestion des litiges et des recouvrements
- Organisation et animation de salons

Logiciels

Pack Office, Sage

Permis

Permis B

Loisirs

Bénévolat
Brigade du confinement
Secours populaire
Société Protectrice des Animaux
Yoga. Paddle. Fitness.Organisations de Plogging
Passionnée de décoration d’intérieur et de DIY

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