Commercial Sédentaire

78610 Le Perray en Yvelines · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2103291323

Ma recherche

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

Formations

2020 — certificat
PSC1 : Certificat de compétences de citoyen de sécurité civile
2003 — Bac +2
BTS Action Commerciale (MUC)
1999 — Bac +2 — Université de St Quentin en Yvelines
Niveau DEUG d'Economie spécialité anglais

Expériences professionnelles

2018 - 2020 — Commercial sédentaire ADV (France entière)
Gestion et fidélisation d'un portefeuille de 250 clients France
• Contact par téléphone et par e-mails avec les 8 filiales allemandes
• Prise des commandes clients, ventes et négociations des prix
• Rédaction et gestion des offres de prix

2012 - 2018 — Chargé commercial ADV/SAV (SAV - Pièces détachées agro, chimie, pharma)
Accompagnement des clients dans leur environnement technique : conseils, prise de commandes, ™™ commandes d'achats, gestion d'appels d'offres, réalisation de devis puis relances
• Contact par téléphone et par e-mails avec les filiales allemandes, anglaises et Italiennes. (Pharma, ™Chimie et agro-alimentaire)
• Binôme d'un technico-commercial terrain : rédaction et gestion des offres de prix, reporting Excel
• Fidélisation du portefeuille clients actuels (Sanofi, Bayer, Mylan, Servier, Danone, Lactalis, Yoplait)
• Gestion des contrats de maintenance (selon les plannings des techniciens),
• Gestion des dossiers pour l'export USA, Argentine, Chine, Maghreb (incoterm, EUR1, Credoc)

2007 - 2011 — Assistant commercial (Région : Sud Ouest de la France)
Gestion des portefeuilles clients des commerciaux terrains + grands comptes (Canon, Epson, HP)
• Prise de commandes, ventes, négociations, relances et prospection téléphonique
• Gestion des litiges transports + contact téléphonique avec une filiale en Hollande

2006 - 2007 — Commercial sédentaire (Région : Toute la France)
Prospection téléphonique (60/70 appels sortants par jour)
• Prise de rendez-vous pour les commerciaux terrains
• Qualification du fichier clientèle, création et suivi de mailings
• Mise à jour et gestion de la base de données clients

2003 - 2006 — Commercial sédentaire (Région : Nord - Nord Est)
•"vW7F–öâ I'Vâ ÷ tefeuille de 350 clients et gestion du transport à l'étranger (Allemagne)
•"VÆ &÷ ation de propositions commerciales, ventes, négociations et prospections
Suivi de la relation clients

Langues

Espagnol (scolaire)

Compétences

• Gestion et fidélisation d'un portefeuille clients

- Contact par téléphone et par e-mails avec les 8 filiales allemandes
- Prise des commandes clients, ventes et négociations des prix
- Rédaction et gestion des offres de prix
- Prise de commandes, ventes, négociations, relances et prospection téléphonique
- Gestion des litiges transports
- Qualification du fichier clientèle, création et suivi de mailings
- Mise à jour et gestion de la base de données clients

Logiciels

Pack Office, AS 400, Sap

Permis

Permis B

Loisirs

Tennis (Classé 15) : Educateur de tennis (2ème degré) depuis 1996 au TCR - Organisation de tournois jeunes, cours et animations pour adultes. Secrétaire général du Tennis Club de Rambouillet. Football, Running, Cinéma, Musique

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