Commerciale

78330 FONTENAY-LE-FLEURY · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2103310759

Ma recherche

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

Formations

2019 — Diplôme — AM&JT - Formation en ligne
Obtention du diplôme IOBSP niveau I Monétaire et financier
2006 — Bac +2 — Ecole EUREXIA
Obtention du BTS Management des Unités Commerciales
2004 — Bac — Lycée Sonia Delaunay
Obtention du Baccalauréat STT avec option Action et Communication Commerciale

Expériences professionnelles

01/2020 - à ce jour — Conseillère financier indépendante
Intermédiaire unique entre mes clients et mes partenaires bancaires :
Prospection téléphonique auprès des particuliers, RDV client à l'agence, établir leur capacité d'emprunt, accompagnement complet sur les projets d'achat et rachat, montage de dossiers financiers, suivi et relance des dossiers auprès des banques et notaires, présentation des différentes offres de prêt au client, relation client BtoC, et BtoB avec les agences immobilières
02/2018 - 12/2018 — Ingénieure d'affaires grands comptes
Accompagner et conseiller les entreprises dans la réflexion et mise en oeuvre de leur stratégie digitale :
Gestion et fidélisation du portefeuille clients, prospection nouveaux clients, négociation des contrats/devis clients et partenaires, rendez-vous physique clients et partenaires, élaboration des devis et suivi des projets jusqu'à leur clôture, gestion et suivi du chiffre d'affaire
12/2010 - 01/2018 — Commerciale grands comptes
Fournisseur de solutions IT. Prospection et identification des besoins client en software, hardware, cloud et services.
Gestion et fidélisation du portefeuille clients, négociation des contrats/devis clients et partenaires, rendez-vous physiques clients et partenaires, élaboration des devis et suivi des projets jusqu'à leur clôture, gestion et suivi du chiffre d'affaire
12/2007 - 11/2010 — Assistante commerciale
Accompagnement et relation clients :
Relation client, fixer les rendez-vous client, passation et suivi de commandes, traitement des litiges, réalisation rapports d'achat
09/2004 - 11/2007 — Assistante commerciale
Accompagnement et relation clients BtoB et BtoC

Langues

Français (courant)

Compétences

Prospection et identification des besoins client/Gestion et fidélisation du portefeuille clients, négociation des contrats/devis clients et partenaires, rendez-vous physiques clients et partenaires, élaboration des devis/ Relation client, fixer les rendez-vous client, passation et suivi de commandes, traitement des litiges

Permis

Permis B

Loisirs

Sport,
Voyage,
Musique,
Nouvelles technologies

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