

Née en 1995
94420 Le Plessis-trévise
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 2104150920

Chargée de développement/conseillère en vente

Ma recherche

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

Formations

2019 : Bac +5 à École PPA Business School
Master Management Commercial :Spé : Distribution Merchandising& E-commerce

2017 : Bac +5 à École PPA Business School
Bachelor Marketing et Commerce

2013 : Bac à Lycée Françoise Cabrini
Baccalauréat Secrétariat

Expériences professionnelles

01/2020 - 03/2020 :
Chef de Secteur GMS chez Puissance 3
Développer le Chiffre d'Affaires
Négocier la présence des produits en magasin
Appliquer les accords nationaux et régionaux
Optimisation de l'assortiment
Mise en place et recommandation des plans merchandisings
Vente et revente des tracts promotionnels nationaux et régionaux

2017 - 2019 :
Assistante commerciale chez Nestlé - Buitoni
Suivi et réponse aux appels d'offre promotionnels
Suivi et envoi du CA et volumes (interne + clients)
Réalisation du suivi budgétaire des accords commerciaux nationaux et régionaux.
Imputation des factures, et suivi des litiges,
Maintenir le suivi des référencements produits avec l'envoi des tarifs,
Création et envoi du planning promotionnel à la force de vente
Assurer la bonne organisation des manifestations organisées par les équipes

2016 - 2017 :
Assistante Manager Retail Design chez L'oréal Produit De Luxe International
Gestion et suivi des bons de commandes des stands permanents
Gestion des Call for tender PLV/Testeurs
Gestion des stocks & envois des PLV / Testeurs
Création d'outils de partage
Elaboration Projets Books pour informer le terrain

2015 - 2016 :

Chargée de développement chez Réseaux Des Grandes Ecoles Spécialisées
Prospection, suivi, relance
Détection d'offres
Opération collecte de Taxe d'Apprentissage
Gestion des plannings des Chargées de Relation Entreprise
Gestion, organisation et participation à des événements

2015 - 2015 :

Conseillère en vente chez Pimkie
Accueillir le client, le conseiller et identifier ses besoins
Réception et contrôle des commandes, gestion de la caisse
Mission de Merchandising

Langues

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Accueillir le client, le conseiller et identifier ses besoins
Réception et contrôle des commandes, gestion de la caisse
Mission de Merchandising
Prospection, suivi, relance
Détection d'offres

Permis

Permis B