Assistant Technique

Né(e) en 1998 · 77270 Villeparisis · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2105301346

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Administration et juridique

Formations

2018 — Bac +5
Bachelor Responsable
Développement Commercial
2016 — certificat — Université du Québec
Certificat, Administrations des affaires- spécialité Marketing

Expériences professionnelles

02/2020 - 10/2020 — Assistant Technique de Clientèle
Traiter les réclamations des Clients : du diagnostic jusqu'à la résolution finale
Interlocuteur du Service Client pour le traitement des réclamations
Établir un diagnostic technique, identifier et formaliser les éléments permettant la résolution
Formaliser les éléments permettant d'expliquer aux clients les modalités de prise en charge
Piloter la Qualité fournisseurs selon un portefeuille attribué
Aide à la préparation des réunions fournisseurs.
Mesurer la Qualité de chaque fournisseur à travers les KPI définis
Collecte des données relatives au contrôle qualité des différents produits puis consolidation de ces données afin d'établir des rapports réguliers par fournisseur
Tenue d'un tableau d'inventaire des dysfonctionnements identifiés dans le cadre du traitement des réclamations
Transmission des réclamations auprès des fournisseurs
Établissement d'un reporting régulier du suivi des médiations
07/2019 - 11/2019 — Chargé de Clientèle
Relation clientèle, gestion et conseil
Répondre aux demandes d'aides techniques, de maintenance corrective ou préventive des clients sur des gammes de produits
Gérer les réclamations de la clientèle
Valider les demandes de prise en charge d'interventions techniques
Reporting technique, Suivi et Contrôle
Rédiger des rapports de diagnostic
Suivi de l'assortiment des produits
Faire remonter les incidents observés aux services techniques
01/2019 - 06/2019 — Conseiller Commercial
Promouvoir les offres des partenaires auprès d'une clientèle de particuliers
Assurer les rendez-vous et négocier les contrats avec les clients
Développer et fidéliser un porte feuille client
Proposer les produits et services adaptés aux besoins clientèle
Analyser des tendances marché des produits majeurs et des implications de ces tendances
Veille concurrentielle sur Internet

Langues

Français (Courant)

Compétences

Négocier un contrat
Participer à la définition d'une stratégie commerciale et marketing
Mener une action commerciale
Déterminer des mesures correctives
Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises

Loisirs

Basket Ball

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