Commerciale

77580 VAUCOURTOIS · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2106110747

Ma recherche

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

Formations

1998 — Formation — Compagnie British Airways
Système BABS - AMADEUS
Agent de réservation
1989 — Lycée
1ère G3 Commerce et Vente
1986 — CAP
B.E.P et C.A.P.
Commerce et Vente

Expériences professionnelles

2018 - à ce jour — Assistante Administrative et Commerciale - Diverses missions d'Intérim
08/2016 - 09/2017 — Assistante Commerciale
10/2015 - 08/2016 — Assistante commerciale
Vente et location de répulsifs contre les nuisibles (oiseaux et rongeurs).
07/2013 - 09/2015 — Technico-commerciale Grands Comptes Décoration d'intérieur
02/2012 - 05/2013 — Auto-entrepreneur
05/2011 - 12/2011 — Commerciale V.R.P.
03/2010 - 05/2011 — Responsable Télémarketing et Commerciale
07/2009 - 01/2010 — Agent administratif et commercial
02/2009 - 06/2009 — Négociatrice
05/2008 - 01/2009 — Commerciale sur plan
05/2007 - 12/2007 — Commerciale
11/2006 - 05/2007 — Négociatrice immobilière
2000 - 2005 — Commerciale
1999 - 2000 — Assistante Administrative et commerciale
1998 - 1999 — Commerciale
1990 - 1998 — Commerciale

Langues

Portugais (courant)

Compétences

Préparation des propositions commerciales
Appels d'offres, devis, bon de livraisons et commandes.
Suivi et gestion des dossiers clients.
Conception et organisation du développement commercial mensuel
pour l'équipe terrain.
Relance, suivi et traitement des réclamations et litiges.
Recouvrement des facturations clients.

Gestion des stocks et inventaires.
Chargée de la communication Internationale.
Gestion relation client(e)
Accueil, conseil, suivi et traitement de la demande.
Fidélisation et écoute du client pour les prestations de satisfaction.
Propositions et avantages d’amélioration des prioritaires et urgences.
Commerciale sédentaire
Phoning, prospection et démarchage téléphonique pour prise de RDV.
Proposition et vente de produits en ligne.
Gestion et développement des dossiers du porte feuilles clients.
Préparation et chiffrage des devis.
Technico Commerciale
Démarchage terrain, porte à porte et sur RDV.
Recherche terrain et prise de mandats.
Proposition et vente de contrat sur RDV.
Notation, calcul, mesure et métrage sur plan pour établir un devis.
Animation commerciale et challenge pour optimiser le rendement.
Gestion du personnel
Recrutement et placement du personnel.
Gérer une équipe de 10 téléprospecteurs.
Passage de main pour prise de RDV.
Recherche et organisation du secteur géographique de prospection.
Optimiser les rendements et objectifs du C.A
Assistante Administrative de vente / Commerciale

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

Peinture, Histoire, Littérature
Co-assistante coatch Football Féminin

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