

Née en 1966  
**93160 Noisy-le-grand**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2106121039**

## Assistante commerciale

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2020** : Formation  
formation ERP SAP

**2020** : Formation  
Formation Anglais , conversation et préparation TOEIC

**1986** : Bac +2  
BTS Tourisme option guide interprète

**1984** : Bac  
Baccalauréat lettres et langues

### Expériences professionnelles

---

**03/2020 - 12/2020** :  
Responsable Relation Clients chez Saf Filiale Du Groupe Logista France sur Croissy Beaubourg  
Encadrement 8 assistants commerciaux : organisation du travail, répartition des tâches et définition des priorités,  
Aide aux collaborateurs dans le traitement les litiges persistants. Participation à des projets d'amélioration et à  
l'évolution des procédures, accompagnement des collaborateurs pour les faire monter en compétence

**2010 - 2019** :  
Responsable Achats/Commerciale Sédentaire chez Eurothemix Productions sur Noisy Le Grand/lognes  
Responsable Achats (de 2013 à avril 2019)  
Missions : Assurer la gestion de plus de 100 fournisseurs, 6000 produits, optimiser la constitution de containers .  
Commerciale Sédentaire (de 2010 à 2013)  
Missions : Assurer la gestion du portefeuille clients et des partenariats commerciaux

**2005 - 2009** :  
Chargée de communication- Vice-présidente, Membre du comité de l'Enfant chez Association Peep-  
Observatoire De L'enfant Dans La Ville sur Noisy Le Grand  
Représenter les parents d'élèves auprès des diverses institutions (écoles, inspection, mairie).

**1996 - 2005** :  
Négociatrice en produits agricoles chez Société Invivo- Gamm Vert sur Paris/rosny-sous-bois  
Assurer la vente de produits de fertilisation et identifier les besoins pour la centrale d'Achats.

**1994 - 1996** :

Responsable commerciale Clientèle Mailing chez Editions Sos sur Paris

Vente de supports de communication d'appel au don et recherche de nouveaux débouchés commerciaux.

**1987 - 1994 :**

Gestionnaire commerciale, Analyste Financier chez Digital Equipment sur Puteaux

Elaborer et réaliser le suivi des contrats de maintenance informatique

## Langues

---

Italien (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

## Logiciels

---

Pack Office, Sap, Sage

## Atouts et compétences

---

- Assurer la coordination avec les équipes ADV, communication, commerciale et logistique,
- Gérer les litiges internes et clients,
- Organiser et participer à des manifestations (salons, séminaires),
- Définir, mettre en place et suivre une stratégie commerciale,
- Créer et actualiser la base de données fournisseurs et produits,
- Analyser les besoins et proposer des services et/ou produits adaptés,
- Etablir et négocier des contrats de vente et de partenariat,
- Gérer l'importation de containers et leur dédouanement,
- Vérifier les stocks et réapprovisionner selon les délais

## Permis

---

Permis A, Permis B

## Centres d'intérêts

---

Histoire de l'art : Voyages, expositions ;

Sports : salsa, zumba, randonnées, ski alpin ;

Théâtre ; Lecture ; Jardinage