Commerciale

Né(e) en 1988 · - - · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2108131024

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : DOM TOM
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2008 — Bac +2
Technicienne en Programmation Neuro-Linguistique
2008 — Bac +2
Titulaire du BTS MUC

Expériences professionnelles

2020 - à ce jour — Entrepreneur

Bosser en start-up à révéler mon goût pour l'entrepreneuriat. J'accompagne les personnes souhaitant rompre leurs chaînes mentales pour réussir à construire la vie désirée

2015 - 2015 — Commerciale

Création du pôle location de mobilier dans le secteur de l'événementiel. J'ai assisté mon responsable de pôle pour le déploiement de ce service, découvert les enjeux de la logistique et du délai de réponses des appels d'offres

2015 - 2019 — Customer Success Manager - Start-Up parisienne

Du service client aux opérations en passant par le développement produit et le RH. J'ai multiplié les casquettes au sein d'une start-up tech ambitieuse durant 4 ans. En sous-effectif et une trésorerie compliquée (les 2premières années) il a fallu être créatif, rapide, adaptable, et oser. Cela m'a valu d'apprendre à gérer les échecs, les réussites, et toujours innover

2012 - 2014 — Business Developer

Création de poste dans un nouveau service. Autonomie, prise d'initiative et rigueur étaient indispensables pour répondre aux objectifs de ce nouveau pôle de la formation continue qu'avait ouvert l'Institut Supérieur d'Optique.
J'ai appris à construire mon poste à partir d'une page blanche et optimiser mes process en permanence pour créer du résultat et de la productivité

2009 - 2011 — Responsable des Ventes

Une expérience marquante durant laquelle cette succursale m'a fait confiance et confiée des responsabilités à tout juste 21 ans.
Dès ce moment-là, j'ai découvert la partie stratégique d'une entreprise, le management, l'impact des performances.... etc Un élan de maturité

Langues

Français (Courant)

Compétences

Management d'équipe, Stratégie d'entreprise
Organisation, Optimisation de process, Productivité
Vente, Marketing, Créativité, Relation Client
Leadership : faire émerger le potentiel chez les autres,et l'esprit d'équipe
Recrutement : reconnaître le bon profil , l'intégrer et le former
Management : Orienter, Contrôler, Encourager, Remettre dans le chemin, Féliciter
Analyse : Observer les forces et faiblesses, mettre en place des nouvelles actions et les évaluer

Relationnel : Esprit gagnant-gagnant en interne et en externe (avec les prestataires et les clients)

Permis

Permis B

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