

Né en 1998
93270 Sevran
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2211100657

Chargé de développement commercial / conseiller clientèle

Ma recherche

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

Formations

2022 : Bac +5 à ECLGP

Master 2 Management de Projets

2020 : Bac +3 à ECLGP

Licence en développement commercial et Marketing

2018 : Bac +2 à Lycée Alfred Nobel

BTS NRC

2016 : Bac à Lycée Blaise Cendrars

Baccalauréat STMG

Expériences professionnelles

2022 - 2022 :

Conseiller en agence d'intérim chez Vision Interim

- o Créer une base de données et prospection des clients
- o Manager les intérimaires et gérer leur placement chez nos clients
- o Gérer l'accueil en agence des intérimaires et répondre à leurs demandes
- o Recruter des intérimaires sur HELLOWORK
- o Faire des reportings sur les nouvelles commandes clients et sur les nouveaux intérimaires disponibles
- o Effectuer des suivis de missions et des contrôles de références
- o Mettre à jour les fichiers clients et intérimaires sur TEMPO
- o Gérer les appels entrants et sortants

2020 - 2021 :

Assistant Manager de Projets chez Zentelcom

- o Mettre en place des projets commerciaux
- o Participer et suivre les projets commerciaux
- o Contrôler les résultats obtenus
- o Mettre à jour les fichiers clients sur AXONAUT
- o Gérer la relation avec les distributeurs
- o Suivre les commandes et installations de fibre optique (FTTH/FTTO/FTTE)

2019 - 2020 :

Assistant Technico-Commercial chez Rincent Laboratoire

- o Créer des outils d'aide à la vente
- o Développer la branche commerciale
- o Élaborer et envoyer des devis aux clients

- o Prospecter par téléphone et physiquement en B to B
- o Participer à un salon dans le domaine du contrôle technique de chantier
- o Gérer les appels entrants et sortants

2018 - 2019 :

CONSEILLER CLIENTÈLE chez Enedis

- o Analyser les dossiers B to C
- o Traiter 8 demandes clients/fournisseurs par heure
- o Prendre la ligne fournisseurs
- o Suivre les demandes B to C
- o Gérer les appels entrants et sortants B to B

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Analyse commerciale
- Connaissance du processus de vente
- Qualification des prospects

Permis

Permis B