Responsable Commercial / business Developer Manager

49125 Briollay · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2307281314

Ma recherche

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

Formations

2011 — Bac +3 — Institut Supérieur Privé Polytechnique - ISPP
Licence Professionnelle - Option Communication d'Entreprise-marketing
2007 — Bac +2 — Institut Supérieur Privé Polytechnique - ISPP
Diplôme Universitaire du Technicien - Option : Marketing Management

Expériences professionnelles

04/2023 - à ce jour — Employée

Faire la permanence avant les ouvertures
ð· Réceptionner les appels entrants et prendre les réservations clients
ð· Assurer la mise en place des salles avant ouverture du service

2020 - à ce jour — Freelance : Apporteur d'affaires immobilier

2019 - 2019 — Responsable commerciale et de la logistique intérimaire

Coordonner de la logistique et les achats,
ð· Négocier les termes des contrats fournisseurs et gérer de la relation clientèle
ð· Prospecter et négocier
ð· Encadrer et évaluer de l'équipe commerciale et l'équipe technique sur site

2019 - 2020 — Commerciale terrain

Prospecter et visiter la clientèle existante
ð· Rapporter vocalement et instantanément via application WhatsApp un résumé de l'activité journalière
ð· Vendre, rédiger les offres commerciales, assurer les livraisons et achalander le showroom
ð· Rédiger un rapport hebdomadaire au gérant et au partenaire point focal VANDEPUTTE sur la Belgique en Flandre

2019 - 2023 — Business Developer Manager

Superviser quotidiennement les opérations de la société avec reporting mensuel et annuel
ð· Prospecter et développer un portefeuille de clients et organiser l'action commerciale
ð· Assurer la gestion administrative et financière de la société puis archiver les documents
ð· Identifier les fournisseurs au niveau national et international et entretenir de bonnes relations avec l'ensemble des partenaires de la société

2017 - 2019 — Responsable de département mobilier de bureau et restauration professionnelle

Manager, évaluer l'équipe de vente des départements et contrôler les monteurs : gestion du personnel et de pré-recrutement ;
ð· Gestion de la relation clientèle, accueillir et conseiller les clients, vendre les articles du département sur une surface de 2000m2,
ð· Emettre les documents commerciaux dans SAGE 100 Gestion Commercial (devis, bon de retour, bon d'avoir etc.),
ð· Négocier, commander depuis la Chine, le Portugal et la Turquie ; pré lister et approvisionner les rayons. Négocier et acheter localement tout article non en stock

2015 - 2017 — Responsable Administrative & Commerciale

Manager globalement : gérer le personnel et les recrutements (Responsable administrative intérimaire pendant 6 mois),
ð· Contrôler de la gestion comptable, faire les démarches administratives et bancaires et produire un rapport mensuel

ð· Coordonner la logistique et les achats internationaux,
ð· Négocier les termes des contrats clients, gérer de la relation clientèle, prospecter et vendre avec rapport mensuel

05/2013 - à ce jour — Responsable commerciale et administrative

Manager globalement l'entreprise.
ð· Prospection, négocier commercialement et tisser des partenariats dans le domaine de la logistique.
ð· Vendre et rédiger des différentes offres. Gérer les approvisionnements et les stocks (accessoires d'hygiène et produits).
ð· Gérer et coacher de l'équipe d'hygiène sanitaire

2011 - 2014 — Déléguée commerciale

Prospecter
ð· Mettre en relation pour certification des SI aux normes ISO

2010 - 2013 — Attachée Commerciale

Prospecter, vendre les services et gérer la relation clientèle.
ð· Rédiger des offres commerciales et produire des rapports hebdomadaire et mensuel
ð· Gérer les commandes avec la société mère et les fournisseurs sous régional et assister la responsable commercial
ð· Participer au recrutement et formation de l'équipe technique de services hygiène (cadre de vie, accessoires d'hygiène sanitaires et traitement phytosanitaires).

2009 - 2009 — Vendeuse

Prospection et vente dans les différentes villes traversées lors du tour du Faso
2009

2009 - 2010 — Stagiaire probatoire chargée de clientèle

Chargée de clientèle. Accueil et information clientèle. Ouverture de comptes. Opératrice Western Union. Commande et remise de chéquiers et de cartes bancaires. Montage de dossiers de crédits. Vérification des signatures. Exécution de toute autre tâche demandée par le Chef d'Agence ou/et la hiérarchie supérieure

2008 - 2008 — Agent commercial

Prospecter,
ð· vendre et prise de rendez-vous par contact téléphonique.
ð· Gérer le fichier client

2007 - 2007 — Commerciale

Vente, information one to one et assistance clientèle lors du lancement du bonus d'appel
réception, de la mascote TELO et des opérations HORECAS.

2007 - 2007 — Stage en service Marketing et Communication

Thème : L'impact du bonus réception d'appel sur la croissance de Telecel Faso.
Accueil et assistance clientèle. Veille concurrentielle

2007 - 2008 — Agent commercial

Responsable du service Allo immobilier . Prospection des agences immobilières, recensement des biens immobiliers en vente ou en location et négociation. Création d'une base de données des biens immobiliers accessible par téléphone et en ligne

Langues

Français (courant)

Atouts

Vice-présidente de l'AFFB (Association des Familles Franco Burkinabè au Burkina Faso) - Membre fondatrice et chargée des relations extérieures de l'association Zéro Cancer Féminin (Burkina Faso) - Secrétaire adjointe à l'organisation et à la logistique de l'ONG Jeunesse Au Travail (JAT) -
Membre fondatrice et ex présidente de la commission Environnement du Leo Club PAPYRUS

Logiciels

Pack Office, Sage

Permis

Permis B

Loisirs

Danse latine, évènementiel, Conférence-débat, théâtre, enseignement spirituel et développement personnel, réseaux sociaux, social, cuisine, bricolage, zumba, langue espagnol et italienne

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