ChargÉe D'affaires

Né(e) en 1996 · 93190 Livry-Gargan · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2309181230

Ma recherche

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

Formations

2023 — Bac +5 — Ascencia Business School
Master Management et stratégie d'entreprise
2021 — Bac +3 — Université Paris 8 Vincennes
Licence LEA commerce international
2018 — Bac +3 — Université Paris Sud
Licence biotechnologie

Expériences professionnelles

10/2022 - à ce jour — CHARGÉE D'AFFAIRES

Analyser les demandes des clients
Définir la stratégie commerciale de développement du portefeuille clients
Être à l'écoute du client tout en étant force de propositions
Développer le portefeuille clients via la prospection téléphonique et sur le terrain
Prospecter, animer et développer un portefeuille de clients
Accompagner les clients pour la définition du besoin via une expertise technique sur le terrain
Établir, négocier et conclure des ventes
Relancer les offres en cours/ fidéliser les clients
Assurer un reporting régulier des actions commerciales menées sur le CRM
Préparer les éléments pour la facturation
Assurer le suivi administratif, logistique et financier
Participer aux réunions de planning et commerciales
Gérer les demandes entrantes des clients
Mise à jour des supports aux équipes commerciales
Audit de processus de gestion de connaissances en vue de les améliorer

2021 - 2021 — ASSISTANTE MANAGER - STAGE

Analyse et reporting de l'activité commerciale
Gestion de la base de données
Gestion commerciale

2021 - 2021 — CONSEILLÈRE COMMERCIALE

Comprendre et cerner les besoins des clients
Développer le portefeuille clients via la
prospection téléphonique, porte à porte
Proposer et vendre des contrats téléphoniques
Participer aux opérations commerciales de promotion et de prospection
Mener des Actions commerciales de fidélisation (Parrainage)

2021 - 2022 — TECHNICO - COMMERCIAL

Développer l'activité au près des prospects via le mailing et le Phoning
Définition et mise en oeuvre d'un plan d'action commerciale
Promouvoir les offres en santé et prévoyance
Animation des réseaux de courtiers
Réponses aux cahiers des charges
Établir un contrat de vente et un devis
Mise en gestion des contrats
Suivre la réalisation d'une prestation technique

Suivre les renouvellements des contrats
Gestion de la base de données clients
Participation aux rendez vous clients
Reportings Hebdomadaires de l'activité
Participation aux réunions, rédaction des comptes rendus

2017 - 2020 — EMPLOYÉE POLYVALENTE

Accueillir le client et l'orienter au sein du magasin
Encaissement des produits
Révision des stocks : approvisionnement,vigilance quant aux produits périssable ou impropres à la consommation
Gestion de la livraison

Langues

Espagnol (Notions)

Logiciels

Pack Office, Canva

Permis

Permis B

Loisirs

Course à pied
Natation

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