Née en 1975
44260 Lavau Sur Loire
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2403131305

Chargée d'affaire

Ma recherche

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

Formations

1998 : Bac +2 sur Nantes
BAC + 2 Niveaux III Marketing Vente

1993 : Bac +2 sur St Nazaire
Baccalauréat professionnel, Gestion Commerciale

Expériences professionnelles

2022 - 2023 :
Chargée d'affaires IT chez Bellvision sur St Nazaire
En charge du développement de l'offre CENTREX, fibre optique et le FTTO.
• Élaboration de devis et suivi des projets de vente liés à l'infrastructure réseau, aux PC et aux solutions de sauvegarde cloud (Data Center)

2021 - 2021 :
Chargée d'affaires IT chez Ctv Groupe Vflit sur Vertou
Gestion et développement d'un portefeuille clients
• En charge du développement des offres télécom IP

2020 - 2021 :
Manager Agile Formation E-Learning chez 26 Academy Neuilly/seine (ipe Management School)
Certificat de Conseil en organisation et en Management du changement
• Diriger, déléguer, développer la motivation et travailler en équipe
• Méthode Agile / valeurs et principes

2018 - 2020 :
Technico-commerciale Itinérant chez Sonac Tereva sur St Nazaire
Assurer le développement, le suivi et la fidélisation d'un portefeuille clients dans le secteur du BTP en effectuant des visites quotidiennes. (LA SPIE, LOGISTA, NANTES HABITAT)
• Vente de produit du secteur : sanitaire / plomberie / chauffage
• Réalisation d'une augmentation du CA Agence ST Nazaire de +19% sur 2019

2017 - 2017 :
Responsable de Secteur Grand Ouest 18 Dépts chez Ati Isolation France sur Lyon
Gestion et développement d'un portefeuille de partenaires négoce en produit sous toiture sur le grand Ouest
• Mise en oeuvre des objectifs de vente pour mes partenaires : Animation Produits / tournée clients Négoce, centre d'achat

2014 - 2016 :
Expérience à l'étranger à Rio de Janeiro, Bresil

2002 - 2014 :
Gestionnaire de portefeuille client chez Paritel Télécom sur Paris / Nantes
Gestion et développement d'un portefeuille clients
• Vente de serveurs de communication Siemens, services cloud
• Suivi / Fidélisation/ Renouvellement de son parc clients (location financière)
• Réalisation de mes objectifs quantitatifs et qualitatifs (45K/mensuel 30% prospect et 60% fidélisation)

2000 - 2002 :
Responsable de secteur B TO B chez Rentokil Initial sur Paris
Offre de location financière pour la commercialisation de solution d'hygiène sanitaire

1998 - 2000 :
Attachée Commerciale B TO B chez Intertitre Banque Populaire sur Paris
Gestion et développement d'une clientèle de banques
• Vente de titres de restauration

Langues

Portugais (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Maitrise des techniques de Vente et Négociations B to B
• REPORTING / CRM
• Développement de l'esprit d'analyse, de la conquête, de l'initiative / Organisation, rigueur et autonome
• Capacité à convaincre et qualités pour fédérer
• Aptitudes en termes de relations interpersonnelles, de communication verbale et d'écoute active
• Établir une stratégie pour atteindre ses objectifs commerciaux
• Identifier les possibilités d'affaires à court, moyen et long terme
• Répondre aux sollicitations d'appels d'offre
• Optimisation et développement d'un secteur spécifique
• Prospection / recommendation
• Gérer le développement, le suivi et la fidélisation d'un portefeuille de clients professionnels, composé de PME, d'ETI, de grandes entreprises et d'industries

Centres d'intérêts

Voyages (Brésil, Argentine, Côte d'Ivoire, Italie) Rénovation, décoration d'intérieur