Responsable Commerciale Et Administration Des Ventes

77680 ROISSY EN BRIE · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 240719074031

Ma recherche

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

Formations

2021 — Formation encadrant amiante SS4
2009 — Bac +5
Master Pollutions chimiques et gestion environnementale

Expériences professionnelles

2018 - à ce jour — Responsable Commerciale et Administration des Ventes
Création du service commerciale et ADV,
Gestion B to B des clients (+ de 100 clients grand compte) dans les domaines de curage second œuvre pour des entreprises de télécommunications, BTP, gestions des déchets (collecte, traitement) et chantiers amiantes.
Visite chantiers sur toute la France- Elaboration des offres commerciales
Développement de la stratégie commerciale
Gestion des relations clients
Management , pilotage et encadrement du service,
Recrutement et formation de l'équipe,
Suivi des performances : Mise en place d'un ERP, analyse et reporting des ventes et achats
Prospection et maintien du portefeuille clients (4 millions de CA)
Veille au respect et l'application de la politique tarifaire et aux process des achats et des ventes,
Supervision des demandes client du devis à la facturation, litiges
2011 - 2018 — Chargée d'affaires
Coordination des activités ADV avec les équipes de vente et de logistique.
Optimisation des flux de travail pour accélérer le traitement des commandes.
Formation du personnel sur les meilleures pratiques de service client.
Gestion des réclamations
2010 - 2011 — Professeur de Physiques - Chimie
Enseignement pédagogique sur 8 classes
Développement de méthodologie pour une formation continue et diversifiée
2009 - 2010 — Stagiaire - QSE
Suivi et amélioration continue de la certification ISO 14001

Langues

Anglais (courant), Espagnol (courant), Français (courant)

Compétences

Remélioration continue, l'application de la politique, achats, B to B, chimiques, Développement de la stratégie commerciale, ERP, Enseignement, Elaboration des offres, devis à la facturation, Formation du personnel, gestion environnementale, grand compte, formation de l'équipe, Suivi des performances, Gestion des relations clients, gestions des déchets, litiges, Gestion des réclamations, gestion des ventes, Administration des Ventes, certification ISO 14001, Sens de la Négociation, Pollutions, traitement des commandes, reporting des ventes, service client, BTP, télécommunications, ventes, vente

Atouts

Adaptabilité, Qualités relationnelles, enthousiaste, Fiabilité, Leadership, Rigueur, sens de l'organisation, Coordination des activités, GOOGLE DRIVE, AS400, EXCEL, PACK OFFICE, POWERBI

Permis

Permis B

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