

Née en 1986
77680 Roissy En Brie
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 240719074031

Responsable commerciale et administration des ventes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les 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 chez Avr Environnement

Création du service commerciale et ADV,

Gestion B to B des clients (+ de 100 clients grand compte) dans les domaines de curage second oeuvre 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 chez Groupe Geodis

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 chez Collège La Boétie

Enseignement pédagogique sur 8 classes

Développement de méthodologie pour une formation continue et diversifiée

2009 - 2010 :

Stagiaire - QSE chez Structil

Suivi et amélioration continue de la certification ISO 14001

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et 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, gesticions 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

Permis

Permis B