Commerciale

92210 Saint-Cloud · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 241231085845

Ma recherche

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

Formations

12/2007 — Bac +3 — CNAM
DESE, Commerce et marchés internationaux
12/1999 — Bac +2 — LA SORBONNE PARIS IV
DEUG en Lettres françaises
12/1988 — Bac +3 — Université Veliko Tarnovo
DES en Lettres modernes françaises

Expériences professionnelles

04/2024 - 08/2024 — Chargée de développement commercial
Création et optimisation d'un réseau de prescripteurs dans le secteur de la Santé et le secteur social.
09/2022 - 03/2024 — VRP Clients VIP
Business developer, promotion des collections de haute horlogerie.
10/2019 - 09/2021 — Commerciale
Fidélisation et développement d'un portefeuille clients Grands comptes Entreprises de propreté ; satisfaction client ; gestion de la relation client CRM ; business developer – nouveaux clients, services et projets ; expertise en contrats de prestations de services.
12/2017 - 09/2019 — Consultante commerciale pour la création d'une société d'import d'eau de source haut de gamme
Conseil en stratégie commerciale et lancement de nouveaux produits.
11/2016 - 11/2017 — Déléguée commerciale
Fidélisation et développement du portefeuille clients à Genève et la Suisse Romande – Grands comptes et PME ; garantie de la satisfaction client ; gestion de la relation client CRM ; business developer – nouveaux clients, services et projets ; expertise en contrats de prestations de services.
09/2007 - 10/2016 — Commerciale
Fidélisation et développement d'un portefeuille clients Grands comptes et PME ; garantie de la satisfaction client ; gestion de la relation client CRM ; Business developer – nouveaux clients, services et projets ; expertise en contrats de prestations de services.
01/2007 - 12/2007 — Commerciale
Développement du portefeuille client nouveau business.
01/2003 - 12/2006 — Business developer
Création du portefeuille client BtoB et son développement et fidélisation.
01/2002 - 12/2003 — Commerciale sédentaire
Développement nouveaux clients.
01/2000 - 12/2002 — Commerciale sédentaire
Développement nouveaux clients.
01/1996 - 12/1999 — Interprète

Langues

Français (maternelle), Anglais (notions), Russe (notions), Bulgare (notions)

Atouts

Techniques de vente, Techniques commerciales, Réalisation d’un suivi d’activité, Rédaction de contrats de vente, Mise en place, suivi et optimisation des contrats clients, Suivi du marché sur une zone géographique, Développement de l’activité commerciale, Contrôle de l’application des procédures, Performance, Autonomie, Rigueur, Esprit d’analyse, Esprit d’équipe, Réactivité, Sens de l’organisation, Intelligence relationnelle, Empathie

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