Responsable ADV

77170 Brie-Comte-Robert · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2501072310

Ma recherche

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

Formations

06/2024 — M2 Manager du Marketing et de la stratégie commerciale
M2 Manager du Marketing et de la stratégie commerciale
06/2022 — Bac +3
Licence Management Commercial et Relation Clients
06/2021 — Bac +2
BTS Négociation Relation Client

Expériences professionnelles

04/2022 - 09/2024 — Responsable ADV
assurer la facturation et son suivi, préparer les bons de livraison, créer de support marketing pour les équipes de vente : email, SMS, contenu visuel, faire le suivi des stocks et gérer leur approvisionnement pour ne pas être en rupture, renseigner les clients et les conseiller via téléphone ou email, exécuter la gestion administrative, effectuer le suivi des clients, traiter ou transmettre les réclamations des clients, gérer et d'actualiser les fiches descriptives des produits
09/2019 - 02/2022 — Assistant commercial
le suivi de la relation entre les agents commerciaux et leurs clients, la facturation et le traitement des commandes, la mise à jour des bases de données et des statistiques de vente, la rédaction de propositions commerciales, la gestion du planning des agents commerciaux, établir la facturation, relance des impayés l'élaboration et la proposition d'offres commerciales aux clients
09/2016 - 08/2019 — Manager, Mcdonald's
gérer et responsable des zones et de la formation sur postes, animer le pôle marketing du restaurant, suivre les performances avec la création d'un debrief rendu de fin de journée, gérer les pertes du restaurant, les stocks et des caisses, création de planning équipier

Langues

Anglais (courant), Espagnol (moyen), Français (bilingue)

Compétences

approvisionnement, BtoB, ERP, rédaction de propositions commerciales, proposition d'offres commerciales, statistiques de vente, assurer la facturation, facturation, établir la facturation, gestion administrative, gestion du planning, planning, Gestion de projets, suivre les performances, suivi des clients, Relation Clients, Négociation Relation Client, CRM, relance des impayés, réclamations des clients, suivi des stocks, Management Commercial, marketing, bons de livraison, renseigner les clients, stratégie commerciale, traitement des commandes, Techniques de vente

Atouts

motivé, coordonner, Confiant, bases de données, Google Analytics, Sage, suite Office

Loisirs

Sport collectif / individuel, Cuisine, Voyage

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