

**77170 Brie-comte-robert**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2501072310**

## Responsable adv

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le 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 chez Actinutrition (btob)  
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 chez Mandarine Restauration  
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 (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : moyen / Ecrit : débutant), Français (Oral : bilingue / Ecrit : avancé)

## Atouts et 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

## Centres d'intérêts

---

Sport collectif / individuel, Cuisine, Voyage