Commerciale

Né(e) en 1994 · 76100 Rouen · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 250115110656

Ma recherche

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

Formations

09/2019 — Bac +5 — ISTEC
Diplôme bac +5 Grade de Master, spécialité négociation commerciale
06/2016 — Bac +2
DUT Techniques de Commercialisation
06/2013 — Bac — Lycée la providence
Baccalauréat section ES, Spécialité Sciences Politiques et Sociales

Expériences professionnelles

01/2023 - 12/2024 — Commerciale région Normandie
Suivi d'une clientèle de l'industrie, imprimeurs, sièges sociaux, administrations, collectivités. Prospection : vendre l'ensemble des prestations offertes par la société (négoce vieux papiers, location de matériel, destruction, etc....) et se charger de leur suivi, Mise en place les contrats, en collaboration avec les agences et le service technique du Groupe et en exploitant les différents secteurs (Papiers de bureaux, Destruction confidentielle, DEEE, DID, Chantiers, Plastiques...), Participation au développement des agences en matière de DIB, et de Vieux Papiers, Etablissement des devis, de la relance clients, nouveaux contrats, Suivi des opérations réalisées, mise à jour des outils de Gestion commerciale (tableaux des offres, tableaux des contrats)
01/2022 - 12/2023 — Commercial Grand compte PACA, Auvergne Rhônes Alpes et Corse
Mise en avant de la marque dans les points de ventes GSS, développement du CA sur un parc de 70 magasins. Applications des accords nationaux et opérations promotionnelles. Présentation des innovations, participation aux commandes des soldes. Relationnel : Formation des produits auprès des équipes de ventes. Gestion d'un CA de plus de 1,2 million d'euros. Ouverture de compte (2 SCA / 4 Pharmacies et 2 GSS) Pilotage des outils CRM (Salesforce), gestion des tableaux de suivis, analyses sell in et sell out, gestion des budgets.
01/2020 - 12/2022 — Cheffe de secteur région PACA
Gestion d'un parc client de plus de 100 magasins : enseignes centralisées et indépendantes, gain de DN, revente des innovations avec pour objectif de valoriser les effets de gamme, respect des plans d'assortiments, mise en place de plus de 50 opérations promotionnelles (nationales et indépendantes), développement de la part de linéaire de plus de 20% des produits, mise en place de plus de 40 implantations, pilotage des logiciels CRM et outils d'aide à la vente. Création de plan enseigne via un logiciel plano manager.

Langues

Anglais (courant), Espagnol (moyen)

Atouts

Word, Excel, Power Point, CRM, Réseaux sociaux, Négociation, Vente, Référencement, Relationnel, Autonomie

Loisirs

Equitation, Course à pieds, Rugby, Boxe, Musculation, Sport d’hiver, Voyages : Etats-Unis, Brésil, Guadeloupe, Martinique, Maroc, Tunisie, Théâtre, Association, Lecture

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