Commerciale terrain

97355 Macouria · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2502241542

Ma recherche

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

Formations

03/2023 — Bac +5 — Comnicia École de Commerce en Ligne
Master of Business Administration - Marketing et Développement Commercial
12/2021 — Bac +3 — Université de Guyane (IUT de Kourou)
Licence Professionnelle - Management et Gestion des Organisations (MGO)
12/2020 — Bac +2 — Lycée Félix Éboué
Brevet de Technicien Supérieur - Support à l'action managériale (SAM)
12/2018 — Bac — Lycée Max Joséphine
Baccalauréat Professionnel - Métiers du Secteur Tertiaire Mention Bien

Expériences professionnelles

05/2023 - à ce jour — Commerciale terrain
Compétences en prospection et développement commercial. Utiliser les réseaux sociaux pour identifier des opportunités et entrer en contact avec de potentiels clients. Organiser des tournées pour démarcher physiquement les prospects. Réaliser un reporting régulier de l’activité. Rédiger les offres commerciales.
10/2022 - 03/2023 — Service commercial
Compétences commerciales en transport et logistique. Accueillir et répondre aux demandes de transport de marchandises des clients. Conseiller et fidéliser la clientèle en assurant la liaison avec le back office d'exploitation. Traiter les demandes de cotations. Participer à la conception du reporting commercial. Analyser la performance. Traiter les réclamations et initialiser les dossiers de litiges. Détecter les opportunités de nouveaux trafics (import et export).
10/2020 - 10/2022 — Chargée d'affaires et Comptable
Compétences en gestion comptable. Réaliser des enregistrements comptables. Saisir et contrôler des factures et notes de frais. Établir des factures. Traiter des opérations bancaires. Gestion du portefeuille clients et développement commercial. Analyser les besoins de la clientèle. Vente de matériels et services adaptés aux besoins des clients. Répondre aux appels d’offres. Prospecter de nouveaux clients potentiels. Négocier selon la politique tarifaire de l'entreprise. Fidéliser les clients existants. Établir le planning, encadrer et superviser les équipes techniques.

Langues

Anglais (courant), Espagnol (courant)

Atouts

Dynamisme, Autonomie, Polyvalence, Forte éthique de travail, Esprit d'équipe, SAGE Gestion Commerciale, SAGE Comptabilité, Pack Office, Gantt Project, EBP Gestion Commercial, Adobe Créative Suite

Permis

Permis B

Loisirs

Lecture (développement personnel), Conception graphique (logo, flyers, plaquette, brochure, carte de visite, site internet...), Voyage (découverte de nouvelles cultures)

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