Commercial

76100 Rouen · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2502261331

Ma recherche

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

Formations

12/2024 — Bac +3 — EBM Business School
Bachelor Négociation technico-commerciale
12/2022 — Bac +3 — Université de Rouen - Normandie
Licence de psychologie
12/2020 — Bac — Porte de Normandie
Bac Littéraire

Expériences professionnelles

01/2023 - 12/2024 — Commercial & Vendeur Polyvalent
01/2022 - 12/2023 — Technicien Commercial
Supervision d'une équipe, en assurant la répartition des tâches et la coordination des efforts pour atteindre les objectifs commerciaux. Développement de stratégies de vente et de fidélisation adaptées aux besoins spécifiques des clients. Gestion proactive des réclamations clients et mise en place de processus d'amélioration continue. Animation des réseaux sociaux de l'entreprise pour renforcer la visibilité et l'engagement en ligne. Gestion rigoureuse des stocks, assurant la disponibilité des produits tout en minimisant les pertes. Identification des besoins clients et proposition de solutions sur mesure pour répondre à leurs attentes tout en promouvant les offres de l'entreprise. Gestion des relations clients, assurant un suivi personnalisé et développant des relations durables. Optimisation des processus de vente en collaboration avec les équipes techniques pour maximiser l'efficacité. Promotion des services Engie, avec un accent sur la vente consultative, pour aligner les solutions techniques avec les objectifs commerciaux des clients.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Berbère (maternelle)

Atouts

Polyvalence, Adaptabilité, Science du relationnelle, Autonomie, Stratégie Commerciale, Gestion et travail en équipe, Négociation et Persuasion, Gestion des Relations Clients

Permis

Permis B

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