

91650 Breuillet
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 250227200708



Commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

12/2016 : Bac +2 à IFOCOP
BTS Assistante Commerciale

Expériences professionnelles

06/2024 - 07/2024 :

Consultant Business Developer chez Aldebaran & Solteo sur Paris

Définition et exécution d'une stratégie de prospection. Scraping et enrichissement des prospects (via Sales Navigator, Phantombuster, Dropcontact, Kaspr, Lusha). Séquence Lemlist sur 3 canaux, emailing en A/B testing via Lemlist (meilleur taux d'ouverture à 70%). Cold-call sur 8 jours 280 Appels, 2 R1 et 30 médecins touchés (start-up Aldebaran). Top performer cold-call sur 2 jours, 84 appels, 11 R1 générés (start-up Solteo). Recueil des besoins, traitement des objections, suivi et gestion sur CRM Hubspot.

01/2022 - 12/2023 :

Assistante Commerciale Travaux chez Salini Immobilier sur Les Ulis

Gestion commerciale & ADV : Préparation et suivi des contrats, gestion des commandes et facturation, recouvrement de créances. Relations clients & prestataires, gestion des litiges / réclamations, suivi satisfaction client. Accompagnement à la gestion commerciale B2C : 200 à 500K / projet sur mesure en construction, agrandissement et rénovation, préparation et suivi des contrats. Alimentation CRM, mise en place de l'outil Monday, préparation des offres commerciales. Participation active aux événements professionnels et salons, notamment Passibat. Assistanat de direction : RH, coordination technique et juridique des chantiers, gestion opérationnelle de la flotte automobile, négociation prestataires, optimisation des contrats.

01/2022 - 12/2023 :

Assistante Technique & Commerciale chez Positive Home sur Les Ulis

Gestion commerciale & ADV : Préparation et suivi des contrats, gestion des commandes et facturation, recouvrement de créances. Relations clients & prestataires, gestion des litiges / réclamations, suivi satisfaction client. Accompagnement à la gestion commerciale B2C : 200 à 500K / projet sur mesure en construction, agrandissement et rénovation, préparation et suivi des contrats. Alimentation CRM, mise en place de l'outil Monday, préparation des offres commerciales. Participation active aux événements professionnels et salons, notamment Passibat. Assistanat de direction : RH, coordination technique et juridique des chantiers, gestion opérationnelle de la flotte automobile, négociation prestataires, optimisation des contrats.

01/2016 - 12/2020 :

Assistante Commerciale & Animatrice QSE chez Btp Consultants sur Villebon

Définir des actions commerciales avec le chef d'agence SPS, passage de 630K à 700K en production et 800K en signature (CA du groupe à + 60M€, croissance de +20% du CA/an). Analyse, reporting & développement du portefeuille client, enquête de satisfaction. Apporteur d'affaires, gestion leads entrants, propositions commerciales & cross-selling / relances des offres. Gestion des appels d'offres (30% du CA), mise en place de

veille commerciale. Accompagnement dans une démarche d'amélioration continue, suivi des audits, actions et objectifs qualités & environnement, réclamations clients.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : moyen / Ecrit : débutant)

Centres d'intérêts

Art Martial Club, Vovinam Viet Vo Dao, Fitness, Yoga, Musique (Piano, Chant)