Assistante Commerciale

Né(e) en 2002 · 76160 Bois L'Evêque · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2502272201

Ma recherche

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

Formations

12/2020 — Bac — Lycée Léon Blum
Baccalauréat Professionnel Spécialité Commerce Admis Mention Bien

Expériences professionnelles

01/2023 - à ce jour — Assistante Commerciale
Rédiger et envoyer des devis, des bons de livraison, d'enlèvement. Facturer, encaisser, relancer des clients. Transmettre par téléphone, courrier ou email des informations sur les coûts et les délais. Mettre à jour la base de données clients. Prendre des rendez-vous pour le manager ou les chefs des ventes. Mettre à jour les dossiers avant les visites aux clients. Présenter l'activité de la société et les services dont les clients peuvent bénéficier. Actualiser les tableaux de statistiques de ventes.
02/2022 - 12/2022 — Secrétaire
Accueillir et renseigner les usagers : accueil physique & téléphonique. Gestion administrative notamment dans la rédaction des courriers officiels (tribunaux, préfecture, trésor public...). Procéder aux enregistrements et restitutions des véhicules mis en fourrière. Préparer les destructions : gestion administrative, préparation des véhicules, gestion et surveillance de l'enlèvement par le casseur agréé. Contacter les assistances afin que le véhicule du client soit dirigé dans un garage agréé.
09/2021 - 02/2022 — Hôtesse de caisse
Enregistrer et encaisser un article. Accueillir les clients. Proposer un service complémentaire à la vente. Être à l'écoute du client. Gérer la rapidité d'une caisse. Compter les fonds de caisse.
05/2021 - 08/2021 — Assistante Import/Export
Identification de clients potentiels à l'étranger. Création d'une relation avec les clients.
10/2020 - 11/2020 — Conseillère de vente (Stage)
Gestion des stocks, accueil des clients, conseils aux clients.
06/2019 - 07/2019 — Commerciale Automobile (Stage)
Accueillir les clients et les informer sur chaque modèle. Connaître les caractéristiques techniques, les équipements, les tarifs des véhicules et savoir les valoriser auprès de la clientèle. Organiser des essais routiers pour permettre aux clients de tester les véhicules et de se faire une idée de leur conduite. Négocier. Prospecter de nouveaux clients potentiels (téléphone, mail, Journées Portes ouvertes). Établir un contrat de vente. Présenter le véhicule lors de la remise des clés.
11/2018 - 12/2018 — Conseillère de vente (Stage)
Mise en place des produits. Gestion des stocks, propositions de solution adaptées aux clients.
06/2018 - 07/2018 — Agent d'escale (Stage)
Accueillir et renseigner les passagers au guichet. Procéder à l'enregistrement des bagages. Vérifier les cartes d'embarquement. Encadrer les passagers ayant des besoins spécifiques (enfants voyageant seuls, personnes en situation de handicap, etc.). Contrôler les opérations d'embarquement et de débarquement.
12/2017 - 01/2018 — Conseillère de vente (Stage)
Gestion des stocks, accueil des clients, conseils aux clients.
05/2016 - 05/2016 — Assistante comptable (Stage)
Observation du pôle de la comptabilité.

Langues

Anglais (courant), Espagnol (courant)

Atouts

Pack Office, PowerPanne, ERP SAGE 100, Accueil des clients, Sens du relationnel, A l’écoute, Réactive, Motivée, Consciencieuse, Dynamique

Permis

Permis B

Loisirs

Danse, Musique, Mode, Voyages

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