Consultante commerciale

94240 L'Hay-les-Roses · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 250315191947

Ma recherche

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

Formations

06/2019 — Société Générale
AMF (certification des autorités financiers)
Bac — Beaupeyrat
Baccalauréat : Scientifique
Bac +2 — Beaupeyrat
BTS : Management Des Unités Commerciales
Bac +3 — Valadon
Licence professionnelle : Commerce

Expériences professionnelles

01/2023 - 04/2024 — Consultante commerciale en ressources humaines

Exploiter la base de données et prospecter de nouveaux clients par téléphone et en physique pour proposer l'offre Randstad. Rencontrer les clients et les fidéliser. Participer aux négociations finales. Comprendre les besoins clients en matière de solution RH pour y répondre au mieux. Créer une stratégie de recrutement. Mener les entretiens et coacher les profils. Défendre les candidatures auprès des clients. Suivi d'un portefeuille de 1200 clients avec objectifs de performance.

02/2019 - 12/2022 — Conseillère clientèle

Accueil clientèle et négociation des offres et des contrats. Préparation et ciblage des actions commerciales. Analyse et reporting. Démarchage des prospects et fidélisation des clients. Obtention de carte professionnelle assurances IARD. Obtention de la certification des autorités du marché financier (AMF). Résultats des objectifs atteints 2022 : 110%. Gestion des réclamations dans une optique de satisfaction et de fidélisation client.

01/2017 - 01/2020 — Gestionnaire Administration des ventes

Saisir les commandes clients et gérer les livraisons. Assurer le suivi client, participer aux conférences téléphoniques et aux réunions clients. Réalisation des bons de commande, gestion des contrats, gérer les devis, facturations et les relances fournisseurs sur divers sujets.

04/2015 - 09/2016 — Commerciale terrain

Formation aux techniques de ventes et commerciales assurées et complètes. Prospection auprès des clients fidélisés et des cibles potentielles. Négociation de nouveaux contrats. Suivi commercial et administratif après-vente permettant de pérenniser la relation client.

Langues

Anglais (courant)

Atouts

Excel, Powerpoint, EDI, CRM, EBP, Sens de l'organisation, Communication, Évaluation des besoins, Gestion Portefeuille client, Force de persuasion, Élaboration d'argumentaires commerciaux, Gestion administrative, Vente de contrats, Organisation, Techniques commerciales, Modalités d'accueil

Loisirs

La Photographie, Sport, Voyage, Cinéma

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