

75000 Paris
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 2504141214



Commercial junior

Ma recherche

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

Formations

12/2024 : Bac +5 à IONIS Education Group Strasbourg

MSC 2 Project Management & Business Suivi des indicateurs de performance et analyse des résultats commerciaux. Stratégie de fidélisation client et CRM pour un suivi personnalisé.

12/2022 : Bac +3 à Groupe IGS Paris

Bachelor of Business Marketing

Expériences professionnelles

06/2024 - 12/2024 :

Assistante Manager / Adv chez Swarovski

Gestion des demandes d'échantillons et de fiches produits, ainsi que des créations de nouveaux clients PDL. Résolution proactive des dysfonctionnements (codifications, retards, tarifs, litiges). Support administratif polyvalent et optimisation de l'agenda commercial et réseau de distribution. Préparation et présentation de supports visuels (PPT) pour les rendez-vous clients et réunions internes. Suivi des encours, gestion des avoirs, relances clients

09/2020 - 04/2024 :

Manager Des Ventes (ls) chez But

Gestion des fournisseurs et optimisation du suivi des commandes pour garantir une disponibilité continue des produits. Management d'une équipe de 6 vendeuses, avec recrutement, formation et accompagnement pour booster la performance collective. Mise en place d'actions commerciales ciblées pour attirer de nouveaux clients et dynamiser les ventes en magasin. Prospection active, suivi personnalisé et relance des clients pour maximiser le taux de conversion et fidéliser la clientèle. Analyse des indicateurs clés (CA, taux de conversion) pour ajuster les stratégies et améliorer continuellement les résultats commerciaux.

01/2018 - 08/2020 :

Assistante Achats chez Auchan

Création et gestion des fiches fournisseurs, suivi de la facturation et mise à jour des catégories de prix clients. Maîtrise de Sage 100 pour la saisie des articles et fournisseurs, garantissant des données fiables. Analyse des devis et gestion des encours de commandes pour optimiser les coûts. Optimisation du CRM fournisseurs et gestion des demandes d'avoir, assurant des relations fournisseurs fluides. Coordination des mouvements de stock avec l'entrepôt et suivi des litiges fournisseurs pour garantir une gestion logistique efficace

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Microsoft Teams et Slack et gestion du Back Office
(Excel, PowerPoint, Word) Bases de données et outils de gestion (ERP)
Suivi des indicateurs de performance et analyse des résultats commerciaux.
Stratégie de fidélisation client et CRM pour un suivi personnalisé. Merchandising et présentation produit pour renforcer l'attractivité des ventes.
Planification administrative et optimisation des processus de vente.
Collaboration efficace en équipe

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Intérêt marqué pour les secteurs de l'environnement.
Découverte culturelle : Immersion dans la culture maltaise lors de l'Erasmus