Chargé d’affaires

77400 Thorigny-sur-Marne · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 251029132530

Ma recherche

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

Formations

2025 — Mastère Business Development et Management Commercial — ESGCI
2023 — Licence RDC (Responsable Développement Commercial) — UTEC
2020 — BTS MUC (Management des Unités Commerciales) — Jean Moulin

Expériences professionnelles

01/2025 - 09/2025 — CHARGÉ D’AFFAIRES

Gestion et suivi des demandes clients, dossiers et relances.
Suivi administratif et commercial : devis, relances de paiement et reporting.
Organisation de visites de bureaux et accompagnement des clients.
Participation ponctuelle à la prospection d’entreprises pour les formations professionnelles.

2024 - 2024 — CHEF DE SECTEUR

Gestion autonome d'un portefeuille de 194 points de vente, avec planification hebdomadaire et optimisation des tournées commerciales.
Analyse des rayons, contrôle des stocks et des ruptures, et identification des références manquantes à partir du plan de vente.
Échanges avec les directeurs de magasin et chefs de rayon, négociation de référencements et accompagnement des prises de commande.
Suivi des actions commerciales et réalisation de comptes rendus d'activité sur Salesforce.
CONSEILLER VENDEUR
De 2022 à août 2026 Nike Serris
Accueil, conseil et accompagnement des clients dans le choix des produits.
Identification des besoins et proposition de solutions adaptées aux attentes des clients.
Participation à l'organisation quotidienne du magasin et à la qualité du service.

2022 - 08/2026 — CONSEILLER VENDEUR

Accueil, conseil et accompagnement des clients dans le choix des produits.
Identification des besoins et proposition de solutions adaptées aux attentes des clients.
Participation à l'organisation quotidienne du magasin et à la qualité du service.

2020 - 2022 — BUSINESS DEVELOPER

Gestion de la relation avec les clients professionnels : analyse des besoins, préparation de devis et négociation d'offres commerciales.
Suivi des commandes, traitement des réclamations, relances de paiement et livraison des produits aux clients.
Création de bases de données Excel pour organiser les zones de prospection et suivi des prospects et clients sur Sellsy.
Développement commercial B2B par la prospection terrain, téléphonique et par e-mail, et réalisation de rendez-vous clients.

Compétences

Relation client : Accueil et conseil, analyse des besoins, gestion des demandes, suivi de portefeuille clients, traitement des réclamations.
Gestion et organisation : Suivi de dossiers, gestion des priorités, planification d’activité, suivi administratif et reporting
Compétences commerciales : élaboration de devis, négociation, suivi des commandes et fidélisation client.

Atouts

Résilience
Autonomie
Adaptabilité
Dynamisme
Aisance relationnelle
Capacité d’apprentissage rapide

Permis

Permis B

Loisirs

Football, Basketball, Piano : Apprentissage, Bénévole, Fiction littéraire, Pièce de théâtre, Mangas

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