Chargée de clientèle & développement commercial

25000 Besançon · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2608060855

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Bourgogne-Franche-Comté
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2023-12-31 — Bac +2 — Pigier
BTS NDRC – Certificat de compétences
2020-12-31 — Bac — Lycée Saint Jean
Baccalauréat économique et social

Expériences professionnelles

2024-11-01 - 2025-01-31 — Auto entrepreneure en marketing digital

Proposition de visites virtuelles en 360°, conception et gestion de contenus pour les réseaux sociaux, création d'outils de communication pour les entreprises.

2023-12-01 - 2024-02-28 — Conseillère de vente

Accueil et accompagnement des clients en magasin, conseil personnalisé, encaissement, gestion des stocks et du merchandising, vente additionnelle, fidélisation de la clientèle.

2023-12-01 - 2024-02-28 — Chargée de clientèle & développement commercial

Gestion et développement d'un portefeuille client, prospection B2B & B2C, animation de réseau et de partenariats, organisation d'actions commerciales, suivi administratif et gestion des dossiers, coordination d'intervenants externes.

2023-06-01 - 2024-08-31 — Gestionnaire de production en assurance

Accueil et conseil clients (téléphone/mail), analyse des besoins, proposition de solutions d'assurance (auto, habitation, moto, juridique, accident), gestion administrative des contrats, campagnes d'appels sortants (200 appels/2 mois), développement du multi équipement client (30 /% de transformation, ~50 contrats souscrits en 2 /mois), contribution aux objectifs commerciaux et à la fidélisation du portefeuille.

2020-09-01 - 2023-01-31 — Assistante commerciale

Gestion et animation d'un portefeuille de 57 commerçants partenaires, prospection B2B & B2C (street marketing, vente directe), création et mise en ligne d'offres commerciales, accompagnement des commerçants sur leur visibilité digitale, gestion des stocks et des commandes e commerce, suivi des performances via CRM, pilotage d'un partenariat avec une classe de 20 lycéens (formation, suivi terrain, validation des offres).

Conseillère clientèle

Accueil et accompagnement des clients en boutique et par téléphone, conseil personnalisé et vente de solutions télécom (mobile, internet, TV, offres convergentes), gestion des abonnements, suivi administratif, résolution des réclamations, promotion des nouveautés, fidélisation des clients.

Langues

Français (Langue maternelle)

Atouts

Développement commercial, Gestion de portefeuille client, Prospection B2B et B2C, Négociation commerciale, Conseil et fidélisation client, Animation de réseau & partenariats, Organisation d'actions et événements commerciaux, Accompagnement et suivi de partenaires, Coordination d'intervenants externes, Marketing digital, Utilisation d'outils CRM, Mise en ligne et optimisation d'offres (contenus, visuels, stocks), Conception de contenus pour les réseaux sociaux, Maîtrise des plateformes e commerce, Analyse des

performances, Gestion des priorités et organisation du travail, Communication écrite et orale, Travail en équipe

Permis

Permis B

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