Déléguée commerciale

59700 Marcq-en-Baroeul · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 261006121057

Ma recherche

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

Formations

12/2023 — Bac +5 — Université polytechnique Hauts de France
Master Management et commerce international
12/2021 — Bac +5 — FSJES, Université Mohamed V
Master 1 Marketing stratégique et management commercial d'entreprise
12/2020 — Bac +3 — École supérieure de Technologie Hassan II
Licence professionnelle en Marketing et vente
12/2019 — Bac +2 — ESTC Université Hassan II
Diplôme universitaire technologie et technique de commercialisation
12/2017 — Bac
Baccalauréat économique, option Technique de gestion comptable Mention Très Bien

Expériences professionnelles

09/2023 - 04/2026 — Déléguée commerciale
Développement commercial et gestion d'un portefeuille clients, négociation des contrats de vente, suivi des commandes, prospection, fidélisation, proposition de solutions, analyse de performance (KPI, tableaux de bord), reporting, collaboration avec les services internes (télévente, transport) pour assurer la satisfaction client.
09/2022 - 08/2023 — Assistante commerciale (alternance)
Gestion des conditions tarifaires et des blocages, développement du site web.
04/2022 - 08/2022 — Assistante commerciale
Création de supports marketing, organisation des salons professionnels.
06/2021 - 08/2021 — Émission d'appels
Promotion et vente par téléphone, gestion des appels entrants et sortants.
02/2020 - 04/2020 — Assistante marketing et commerciale
Gestion et réception des appels et emails des clients, prospection commerciale, veille concurrentielle, organisation d'expositions en ligne et marketplace B2B.
06/2019 - 08/2019 — Émission d'appels
Promotion et vente par téléphone.
03/2019 - 05/2019 — Assistante commerciale
Réalisation du contenu du site web, promotion et vente par téléphone.
06/2018 - 08/2018 — Assistante commerciale
Contribution au marketing opérationnel via phoning et mailing, analyse des dossiers techniques des entreprises.

Langues

Français (courant), Arabe (courant), Anglais (courant)

Atouts

Développement commercial, Gestion portefeuille clients, Négociation, Prospection, Fidélisation client,

Analyse de performance (KPI), Reporting, Collaboration interne, Gestion conditions tarifaires, Développement site web, Création supports marketing, Organisation salons professionnels, Gestion appels & emails clients, Veille concurrentielle, Organisation expositions en ligne / Marketplace B2B, Marketing digital, Techniques de vente (négociation, argumentaire, closing), Gestion de la relation client (B2B), Travail associatif / Entreprenariat social (ENACTUS)

Permis

Permis B

Loisirs

Entreprenariat social, Travail associatif

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