Commerciale BtoB/BtoC

Chilly-Mazarin · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2611091947

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

09/2024

Formation Banquier - Assureur – CEIDF Formation en analyse du risque et du crédit. Gestion de portefeuille clients. Produits bancaires, assurances IARD et réglementation bancaire.

12/2019 — Bac +2

BTS Professions Immobilières

12/2017 — Bac

Baccalauréat Professionnel Vente

Expériences professionnelles

03/2021 - 09/2025 — Gérante de chocolaterie

Prospection BtoB / BtoC : développement d'un portefeuille de clients professionnels (CSE, entreprises et collectivités). Développement commercial : négociation d'offres, fidélisation de la clientèle et développement du chiffre d'affaires. Gestion de l'activité : pilotage commercial, administratif et financier de la chocolaterie. Gestion opérationnelle : suivi des commandes, des stocks et des relations fournisseurs. Management : encadrement de l'équipe, organisation des plannings et coordination des activités. Merchandising : mise en place d'animations commerciales et valorisation des produits.

01/2019 - 10/2020 — Conseillère en immobilier

Développement commercial : prospection et développement d'un portefeuille de biens et de clients. Négociation immobilière : estimation des biens, organisation des visites et négociation des ventes. Accompagnement client : suivi des dossiers jusqu'à la signature de l'acte. Fidélisation : développement d'une relation de confiance et suivi de la clientèle.

01/2018 - 01/2019 — Conseillère location / Assistante immobilière

Accueil et relation client : accompagnement des clients tout au long de leur projet immobilier. Gestion des dossiers : rédaction des baux, compromis de vente et suivi administratif. Coordination : suivi des dossiers avec les notaires, diagnostiqueurs et différents partenaires. Gestion locative : gestion administrative, comptable et suivi des locations.

Atouts

Développement commercial, Prospection B2B, Prospection B2C, Négociation commerciale, Relation client, Fidélisation client, Merchandising, Management d'équipe, Gestion de point de vente, Gestion administrative, Gestion financière, Gestion des stocks, Gestion des priorités, Microsoft Office, Prospection, Gestion des opérations, Gestion des commandes, Développement de portefeuille clients, Négociation immobilière, Suivi de dossier jusqu'à la signature, Accueil et accompagnement client, Rédaction de baux, Coordination, Gestion locative, Gestion de portefeuille clients

Permis

Permis B

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