Commerciale

83740 La Cadière-d'Azur · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2611231106

Ma recherche

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

Formations

2021-06-30 — Bac +2 — Lycée Raphaël Élizé

BTS Technico-Commercial Négociation, communication, marketing. Prospection, suivi, fidélisations.

2019-06-30 — Bac — Lycée Val de Sarthe

BAC PROFESSIONNEL, Conduite et Gestion d'une Entreprise Agricole Simulation de création et développement d'une entreprise. Compatibilité et gestion d'entreprise. Étude de l'impact de l'agriculture sur la biodiversité.

Expériences professionnelles

2025-06-01 - 2025-12-31 — Responsable commerciale BtoB

Gestion des rendez-vous clientèle, Négociation commerciale, Étude de faisabilité technique des projets, Vente en ligne, Développement de la franchise (France & international), Organisation des plannings, Résolution de problématiques techniques, Création de newsletters (Sarbacane), Génération de leads - transmissions

2023-09-01 - 2023-12-31 — Responsable magasin

Gestionnaire polyvalent en point de vente : Management opérationnel : ouverture/fermeture du magasin, gestion des stocks, commandes, et suivi comptable. Développement commercial : prospection, vente aux particuliers, négociation avec fournisseurs et partenaires, et concrétisation de projets clients. Formation et encadrement : transmission des connaissances produits aux équipes, formation des alternants, et collaboration avec les fournisseurs. Suivi client : accompagnement personnalisé, gestion des SAV, suivi des projets dans le temps, et satisfaction client. Gestion administrative : facturation, traitement des réclamations, et pilotage des relations fournisseurs. Compétences clés : dynamisme, sens du relationnel, rigueur et capacité à gérer des projets de A à Z.

2023-03-01 - 2023-09-30 — Agent Immobilier

Prospection (porte à porte, phoning, mailing, digitale), estimations, prises de mandats de ventes en exclusivités, visites, prises d'offres, négociation, ventes immobilières.

2022-01-01 - 2023-02-28 — Technico-Commercial

Vente et négociation de solution de chauffage bois ou granulés, préparation technique du projet puis suivi de l'installation dans le temps. Utilisation de logiciels professionnels.

2019-09-01 - 2021-11-30 — Technico-Commercial

Présentation et négociation de produit aux près des clients, réalisation de devis, organisations des planning, réceptions des colis.

Langues

Arabe (Notions), Anglais (Notions), Espagnol (Notions)

Atouts

Négociation, Suivi de dossiers, Autonomie, Word, Excel, Sage, Permis de feu, Coordination avec les équipes marketing et produit, Analyse commerciale, Gestion de la relation client, Développement commercial, Génération de leads, Gestion de portefeuille clients, Négociation commerciale, Prise de rendez-vous, Étude de faisabilité, Droit du commerce électronique, Développement de la franchise, Élaboration des plannings, Dépannage, Newsletter, Sarbacane, Transmissions infirmières, Management opérationnel, Gestion des

stocks, Commandes, Suivi comptable, Négociation avec fournisseurs et partenaires, Formation du personnel, Management d'équipe, Suivi client, Gestion administrative, Facturation, Gestion des fournisseurs, Gestion des plannings, Ouverture et fermeture de magasin, Prospection, Vente BtoC, Négociation fournisseurs, Formation, Transmission des connaissances, Apprentissage, Accompagnement personnalisé, Service après-vente, Satisfaction client, Dynamisme, Aisance relationnelle, Rigueur, Gestion multi-projets, Vente immobilière, Vente de solutions techniques, Établissement de devis, Création d'entreprise, Gestion d'entreprise, Étude d'impact environnemental

Permis

Permis B

Loisirs

Voyages, Sport

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