

**Mme Linda**  
**76320 Saint Pierre L'A's Elbeuf**



Né(e) le 17/03/1992  
6 ans d'expérience dont 1 à l'étranger  
Réf: 2001081039 - expert(e)

## Commerciale sédentaire

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

**2017** : à CEGOS  
Formation Manager

**2013** : Bac +3 à Lycée SUP?LA MACHE sur Lyon  
Licence générale Droit Economie et Gestion option commerce international

**2012** : Bac +2 à Lycée LA PLEAIDE  
BTS Commerce international

### Expériences professionnelles

---

**2013 - 2018** : Commerciale sédentaire chez Lavendon Access Service Groupe Loxam sur Genas

- Suivi d'un portefeuille de 52 Clients avec un chiffre d'affaire de 10KE à 150KE
- Prospection et acquisition de nouveaux clients
- Appels entrants
- Saisie de devis et contrats de location de nacelles et chariots
- Négociation de chantiers
- Gestion des dossiers de réparation client
- Participation à la gestion du risque financier client
- Participation au règlement des litiges
- Gestion des factures impayées
- Participations aux stratégies et projets de la société
- Intégration et formation de nouveaux collaborateurs
- Visites clientèles

**2012 - 2013** : Commerciale sédentaire chez Dachser Transport sur Montluel

- Renseignement des contrats de transport
- Contrôle et intégration des Echanges de données informatisées
  - Gestion des opérations imports-exports
  - Formation de salariés
  - Phoning et mails

**05/2011 - 2011** : Commerciale sédentaire chez Business Vector Limited sur Blackburn, Angleterre

- Création d'une activité d'importation de produits alimentaires
- Création d'une base de données producteurs et distributeurs
- Phoning, mails et courriers en Anglais et Français
- Création de supports et plaquettes commerciales
- Prise de rendez-vous avec les prospects

## Logiciels

---

Office

### Atouts et compétences

---

Commerciales :

Service et relation client

Développement de portefeuille client

Analyse des demandes du client

Relationnelles :

Travailler en équipe

Créer des partenariats

Sociales :

Accueil de visiteurs et prospects

Capacité à développer un réseau

Capacité à gérer des conflits

### Centres d'intérêts

---

Cinéma - Vélo - Football