

Verica M. - Née en 1974
75020 Paris
9 ans d'expérience
Réf : 1205221358



Ingenieure commerciale b to b

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

NEGOSUP, Groupe NEGOCIA 1995/98
Diplômée de l'Ecole Supérieure de Négociation commerciale, CCIP
IUT Paris 1992/94
DUT Techniques de Commercialisation obtenu
Lycée VOLTAIRE, Paris 1992
Baccalauréat série B obtenu avec mention B

Expériences professionnelles

KINNARPS (Mobilier de bureau) 2003/06 Orgeval (78) INGENIEURE COMMERCIALE Missions : Prospection et développement de portefeuille, analyse des besoins, étude des solutions d'aménagement, établissement des propositions commerciales, négociation, suivi ... Clients : PME/PMI départements 93/95 et 92, grands comptes nationaux (ADP, RATP, ...) Objectifs/Résultats : 700 K€ annuels, 850 K€ réalisés en moyenne (soit 122% des objectifs) Référence : François BURES, Dir. Marketing, 01 39 08 27 15

Western Telecom (Téléphonie/IP) 2001/02 Paris 16eme INGENIEURE COMMERCIALE Missions : Prospection et développement de portefeuille, analyse des besoins, établissement des propositions commerciales, négociation, suivi du bon déroulement de la prestation... Clients : PME/PMI département 93 (Seine St Denis) Objectifs/Résultats : 50 KF mensuels, 59 KF réalisés en moyenne (soit 118% des objectifs)

CENTRALIS (Routage MD) 2000 Le Bourget (93) TECHNICO COMMERCIALE Missions : Prospection et développement de portefeuille, gestion des opérations de clients existants (briefing, débriefing, logistique matériels et équipe), mise en place d'outils informatiques de suivi et suivi du bon déroulement de la prestation... Clients : Agences de communication et annonceurs en Ile de France (Investir, Dexia, Ciel groupe Sage, Superdiet, Quadravec, Boussole Bleue, Adgency, Completel, Alliance, ...) Objectifs/Résultats : 150 KF mensuels, 180 KF réalisés en moyenne (soit 130% des objectifs)

Media 6 Installation (PLV) 1998/99 Saint Denis (93) DELEGUEE COMMERCIALE Missions : Prospection et suivi de clientèle, organisation et suivi des plannings de mise en place sur le territoire national, facturation... Clients : L'Oréal Parfumerie, LASCAD, PCI et Shiseido. Objectifs/Résultats : CA généré pour la période 2 MF (soit 250 KF mensuels facturés)

Langues

- Serbe (langue maternelle, bilingue) Anglais (expérimenté) - Assistante de français à Bath (Angleterre) en 1994/95
Allemand (bon niveau) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

COMMERCIALES
 Prospection téléphonique et terrain,

 Prise de contacts, Analyse des besoins et Elaboration de propositions commerciales,
 Négociation avec décideurs à haut niveau,
 Organisation des équipes en interne afin de réaliser la prestation ou vente, Suivi et Fidélisation Clients.

DOMAINES

 Agencement espaces professionnels, Mobilier de bureau
 Téléphonie/Services IP
 Routage/Logistique du Marketing Direct
 Publicité sur le lieu de vente (PLV)
 Autres secteurs : Parapharmacies, Immobilier, ...

INFORMATIQUE

 Microsoft Office
 Internet (Expert)

Centres d'intérêts

- Lecture, Cuisine, Activités avec les enfants.