

**Alexandra A.** - Née en 1986  
**75010 Paris**  
**4 ans d'expérience**  
**Réf : 1305270913**

## Responsable commerciale

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

- Analyser les besoins du client et le renseigner sur les produits proposés.
- Promouvoir les produits auprès d'une clientèle de particuliers, de professionnels ou d'entreprises.
- Arrêter les termes du contrat avec le client, rassembler les justificatifs et transmettre pour décision.
- Suivre la clientèle, mettre à jour le contrat et renseigner les documents de suivi.
- Développer et faire un suivi continu du portefeuille clients et des prospects.
- Fidéliser la clientèle.
- Maîtrise du Pack Office sur Mac et PC (Word, Excel, PowerPoint, Outlook), SAGA 7 et NOVACIAL (logiciels de gestion client).

### Expériences professionnelles

---

#### 2009/2010

SNGT -TAXIS G7 Direction Commerciale Européenne Assistante commerciale & Responsable de missions clientèles B to B & B to C - Gestion du portefeuille clients : Développement du fichier, Planification quotidienne des clients à contacter, Relance et Suivi des dossiers clients. - Gestion des litiges et réclamations, Sens du contact et de l'écoute. - Réalisation de newsletters clientèles et mailings commerciaux. - Conception, rédaction, publipostage, analyse et synthèse de l'ensemble de la mission clientèle. - Enquête clientèle sur la satisfaction de la gestion des commandes.

#### 2008

Laboratoires A. MENARINI Diagnostics Secteur pharmaceutique Assistante chef de produit et Attachée commerciale - Gestion du portefeuille clients : Actualisation quotidienne de la base de données clients. - Négociations clients. - Gestion en flux tendu; Réception, Envoi des commandes clients. - Amélioration du site internet et diffusion hebdomadaire des informations commerciales. - Fidélisation clientèle (cartes de fidélité, mailing), Enquête auprès des clients (particuliers et professionnel de la santé).

#### 2007

APRIME GROUP Secteur de la production audiovisuelle Chargée de mission en marketing opérationnel - Participation à l'élaboration et vérification des questions pour les émissions, - Enquête de satisfaction des attentes et améliorations pour les prochaines émissions.

#### 2006

TRW AUTOMOTIV Birmingham-Angleterre Secteur de l'automobile Assistante Direction des Ressources Humaines - Gestion clientèle : Prise de contact essentiellement par mailing avec les organismes de formation concernés. - Etude de marché et veille concurrentielle

#### 2005

MARATHON PRODUCTIONS Secteur de la production audiovisuelle Assistante commerciale - Réalisation d'étude marketing sur un produit télévisé, Participation à la gestion administrative du service marketing. - Envois d'éléments de facturation et contrats aux clients, Suivi et transmission des paiements aux services concernés. - Prise en charge et envois des commandes puis suivis par mailing (Franco-Anglais). Reporting et prévisions sur

les commandes pour la direction commerciale.

## Centres d'intérêts

---

- Lecture : Littérature classique, Journaux quotidiens, etc.

Culture : Arts (dessin), Théâtre, et Cinéma (Woody Allen et Pedro Almodovar)

Sport : Danse (Modern Jazz), Natation, Badminton