

Nadège M. - Née le 01/11/1982
92150 Suresnes
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1402100827

Technico commercial

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2009-2011 : ECOLE technique du bâtiment EFET option architecture intérieure

2006-2007 : Techniques de l'assurance à l'ENASS

2001-2003 : BTS assistante de direction

Expériences professionnelles

Septembre 2011 - aujourd'hui

LMB filiale HUSSOR ERECTA Ennery (95) Technico commerciale Etalement et échafaudage Entretien et développer un portefeuille existant et de prospects secteur industrie, Btp Visiter les clients secteur IDF Préconiser techniquement et présenter les produits Météré de chantier Réaliser l'étude technique en collaboration du BE Remettre et négocier le chiffrage Assurer le suivi des commandes et suivi technique Mise en place et encadrement lors des prestations de montage Prise en charge des sous-traitants (planning et organisation sur chantier) Interlocuteur unique jusqu'à la fin du chantier Suivre l'activité et assurer une veille sur le secteur.

Mai 2010 - Juin 2010

UFG real estate managers Paris 8ème Technico Commerciale gestion immobilière Prospection des agents a mandatés Mise à jour des descriptifs commerciaux (lot vacant) Demande de préconisation auprès des agents immobiliers Collaboration juridique pour rédaction des baux Estimation travaux avec les services internes

Fév 2009 - Juillet 2009

SIACI ST HONORE Clichy 92 Gestionnaire prévoyance (cdd) Saisie des demandes de remboursements frais de santé Gestion des arrêts maladie Enregistrement des factures en attente en informatique Réclamer les pièces complémentaires manquantes aux assurés afin de traiter les dossiers Gestion de la relation téléphonique avec les assurés pour répondre à leurs demandes de renseignements Gestion des réclamations

Sept 2007 - Oct 2008

EURO ASSURANCE Noisy le sec (93) Conseillère commerciale (cdd) Développer les ventes. Création d'un listing pour les mailings clients contenant une base de 4500 noms. L'accompagnement de l'activité technique et administrative. Assurer la commercialisation par téléphone des contrats Participer à la fidélisation de nos clients et au développement de notre portefeuille Relance des impayés

Avril 2005 - Août 2007

VIE PLUS La Défense Technico-commerciale (cdd) Responsable du traitement des opérations confiées depuis leur prise en charge jusqu'à l'édition des documents contractuels Gestion de contrats multi supports en épargne individuelle Participer aux actions commerciales pour conquérir de nouveau client Interlocuteur privilégié des clients et/ou partenaires commerciaux en matière de gestion administrative des contrats d'assurance vie. rachats, arbitrages, avances, modification de clauses bénéficiaires

Langues

- Niveau intermédiaire : Espagnol, Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Informatique : Pack office, Ciel gestion commercial et comptabilité, Illustrator, Photoshop, autocad (Expert)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Salsa, théâtre, lecture et peinture