

**Ghislaine J.** - Né en 1982  
**56000 Vannes**  
**5 ans d'expérience**  
**Réf : 1403180607**



## Commerciale

### Ma recherche

---

Je recherche un CDI, sur toute la région Bretagne, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

Sept 2008 - Jul. 2009

Licence Professionnelle Commercial Terrain - Ecole Supérieure de Vente Centre AFPA Lorient

MISSIONS COMMERCIALES :

Sorties 2 Secours (Espaces publicitaires), Le Télégramme (PQR), Synergie, Manpower (Intérim), E.C.F (Formation), Ecole ELYTIS (Contrat de Professionnalisation), ANALYSE & ACTIONS (Cabinet en mobilité professionnelle)

2002

D.U.T Gestion Administrative et Commerciale - UBO Brest

1999

Baccalauréat STT, Actions Commerciales - Lycée L'Elorn, Landerneau

### Expériences professionnelles

---

#### **Mai 2012 - aujourd'hui**

Attachée Technico Commerciale LOXAM RENTAL Prospection, développement de la clientèle BTP et TP, création et conception des projets de chantiers et fidélisation des clients (Etude de prix, visites techniques avec Chefs de chantiers, création d'accords cadres) Secteur Géographique : Morbihan (56)

#### **Avril 2010 - Déc 2011**

Chargée de Développement, BATIMENT CFA MORBIHAN ; Prospection, Promotion de l'apprentissage auprès des entreprises et des artisans du BTP Les Maçons, Charpentiers, Couvreur, Menuisiers, Plaquistes, Electriciens et Plombiers Chauffagistes sur tout le secteur géographique du Morbihan (56)

#### **2008**

Assistante Commerciale, MENTO COMMUNICATION BREST Création de sites Internet

#### **2007 – 2008**

Chargée de Recrutement, DERICHEBOURG INTERIM BORDEAUX Aéronautique

#### **2004 - 2006**

Assistante d'Agence, QUEGUINER MATERIAUX LANDIVISIAU BTP ; Négoce de matériaux 2003 - 2004  
Assistante RH - CRIT INTERIM - GAD, LANDIVISIAU

### Atouts et compétences

---

Développement et Animations Commerciales

- Planification de tournée commerciale (ciblage, décideurs, préparation de dossiers techniques)

- Prospecter (phoning, contacts directs, prise de rendez-vous, visite techniques de mise en oeuvre sur chantiers)  
80 % du temps sur le terrain, 15 à 30 rdv/semaine

- Proposer des solutions auprès d'une clientèle B to B, Négocier les prestations (saisies de commandes, planning, délai de livraisons), mise en place d' accords cadres.

- Vérifier la solvabilité des clients (encours commerciaux)
  - Suivi des objectifs, Fidéliser le portefeuille des clients (reporting) et analyser les résultats des ventes
- Pour information : CFA BTP Résultats : +1.40 % de l'objectif demandé de 160 contrats d'apprentissages
- Création de plan de communication (book de ventes, plaquettes, mailing)
  - Participation aux salons et évènements (ARTIBAT ; BATIVISION)
  - Création et Animations commerciales avec les industriels, la coopérative ARTIPOLE 56 et fournisseurs sur des plateformes techniques,
- Lien vidéo de ma Manifestation Evènementielle : Surlignez le lien et cliquez sur youtube  
<http://www.youtube.com/watch?v=wPBEVwhp1s8>
- Gestion des Ressources humaines
- Présentation de filières de formations initiales et continues
  - Optimiser le placement des intérimaires, et apprentis (visites sur chantiers, placements)
  - Collaboration avec les OPCA de la formation BTP l'AREF et le FAFSAB, les syndicats patronaux de la branche professionnelle BTP : CAPEB, FFB, ARTIPOLE
- Informatique: Environnement WINDOWS VISTA (Word, Excel, PowerPoint)
- Logiciels spécifiques à la GRH : Gestil, Arcole, Anael TT, YPAREO
- Logiciels de gestion commerciale : Movex, Selligent, Ultrascore (Expert)

## Permis

---

Permis B, véhicule

## Centres d'intérêts

---

- Passionnée de windsurf, Régates de voile challenge d'hiver au CNML LOCMIQUELIC, natation et course à pieds.  
Responsable Pôle Evènementiel de l'association SURFRIDER FOUNDATION MORBIHAN (Expédition TARA, VOLVO RACE, Radio, Tenues de Stands sur les manifestations nautiques)