

Yvette K. - Née
95870 Bezons
11 ans d'expérience
Réf : 1505232020

Assistante commercial

Ma recherche

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

Formations

2011 : Gestion de Projet (Institut CEGOS)
2007 : Encadrement d'une équipe commerciale (Institut Pierre LECLERE)
2004 : Certificat de compétences attachée commerciale Bilingue (Université Philotechnique Bois-Colombes)
2001- 2002 : Licence Professionnelle Facilities Management (IUT de Ville d'Avray)
1998-2000 : BTS Commerce International (Ecole des Cadres)
1997-1998 : Baccalauréat option Langues (Collège Protestant de Lomé)

Expériences professionnelles

Janv 2013 à ce jour

SK Conseil Assistante commerciale et marketing Freelance Prospection et prise de rendez-vous, suivi et négociation de nouveaux dossiers, compte-rendu de visite, préparations de documents commerciaux (devis, facture, offre...), relance client, règlement de litiges, élaboration de tableaux de bords et développement de bases de données.

Sept 2014 à Mars 2015

Groupe Brandt Assistante commerciale et Trade marketing Assistance de l'équipe commerciale terrain (propositions commerciales, suivi des clients, mise à jours de dossiers), participation aux actions de promotion (relances commerciales, Salons), validation les commandes au niveau financier, actualisation des bases de données (produits référencés, prévisions de vente, cumul de commande).

Avril à Oct. 2013

Groupe PRIMAVISTA Assistante commerciale et marketing: Prospection, négociation et fidélisation clients en B2B et B2C Réponses aux appels d'offre, organisation des évènements et salons ; d??????développement et suivi des supports visant à ?favoriser la promotion, la commercialisation et la vente des produits de l'entreprise sur les différents supports online et offline : brochures, kakemonos, goodies, site Internet

2009 à 2012

CODES ROUSSEAU Assistante administrative et commerciale Implémentation des procédures et support de la force commerciale terrain, amélioration de flux des informations et des produits d'assurances, réalisation du réaménagement des zones de prospection en fonction de la politique d'optimisation des coûts, Contrôle de la redistribution des tâches en fonction du nouveau découpage de la direction.

2004 à 2009

AUTOMOBILE CLUB PREVENTION Assistante des Ventes Grands Comptes Réponses aux appels d'offres, interface partenariat assureurs, traitement administratif et commercial des demandes clients, prospection de la clientèle et vente des produits formation en risques automobile, participation à la conception des programmes plans de prévention et produits liés à la sécurité sur la route.

Langues

- Allemand / anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

GESTION COMMERCIALE

GESTION DE PROJET PROSPECTION

CREATION DE SUPPORT DE VENTE ORGANISATION D'EVENEMENTS

MS Office (Word, Excel, PowerPoint), Outlook, Divalto, SAP, Visual Planning, Nautilus et Internet (Expert)

Centres d'intérêts

- Activités sportive : natation, tennis, marche

Cuisine et décoration.

Ecriture et lecture (poésie, fantastique et méditation).