

**Agnès C.** - Née le 24/08/1968  
**34800 Nebian**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1607141409**

## **Manager commercial**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, en Languedoc Roussillon, dans les Services Commerciaux.

### **Formations**

---

MARS 2014 - JANVIER 2016  
> FORMATION V.A.E  
2014 - WORD EXCEL POWERPOINT > M2I FORMATION  
> Cours de formation sur les logiciels Word- Excel- Powerpoint sur le pack office Microsoft version 2010  
2015-2016 Préparation VAE

### **Expériences professionnelles**

---

#### **OCTOBRE 1998 - MARS 2014**

GROUPE PASCAL MOTO - MANAGER DES VENTES > Relation clientèle en B to C et B to B > Acheteur Négociateur vers l'importateur et les fournisseurs > Examineur des offres pour choisir les produits et négociation des tarifs > Développement et maintien du portefeuille client > Validation des affaires par le biais du financement et autres supports > Négociation et détermination des stratégies de vente > Manager l'équipe > Détermination des stratégies de vente > Mise en place des actions indispensables au suivi client (relance téléphonique, mailing...) > Interlocuteur principal avec l'importateur de la marque

#### **FEVRIER 1996 - OCTOBRE 1998**

GRIPSTER MOTO - GERANTE DU MAGASIN > Gestion commerciale et administrative du magasin

#### **JANVIER 1993 - FEVRIER 1995**

MEUBLE JOSE (FABRICANT DE MEUBLES ET AMMENAGEMENT INTERIEUR) Employée administratif et commercial > Administratif et commercial en B TO B et B TO C

#### **JANVIER 1991-JANVIER1993**

SNACK UNIC BAR > Restauration Rapide

#### **AVRIL 1987 - JANVIER 1991**

ENTREPRISE AGRICOLE - AIDE AGRICOLE > Aide agricole/vente directe aux particuliers et sur les marchés

### **Atouts et compétences**

---

ACCUEIL ORGANISATION / GESTION-MANAGEMENT / INFORMATIQUE

- > Relation clientèle en B to C et B to B
- > Acheteur Négociateur vers l'importateur et les fournisseurs
- > Examineur des offres pour choisir les produits et négociation des tarifs
- > Développement et maintien du portefeuille client
- > Validation des affaires par le biais du financement et autres supports
- > Négociation et détermination des stratégies de vente
- > Manager l'équipe
- > Détermination des stratégies de vente
- > Mise en place des actions indispensables au suivi client (relance téléphonique, mailing...)

- > Interlocuteur principal avec l'importateur de la marque
  - > Gestion commerciale et administrative du magasin
- Word - Excel - Internet - PowerPoint (Expert)

## **Permis**

---

A, B

## **Centres d'intérêts**

---

- Peinture sur toile - décoration - création - sport mécanique