

Corinne P. - Née en 1979
06700 St Laurent De Var
19 ans d'expérience
Réf : 1611020725

Technico-commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

2014 : formation techniques de vente en B to B
Idfix-Formation

1994 : Maîtrise de Droit Privé Option Comptabilité des Entreprises
Fac. de Droit Montpellier

Expériences professionnelles

2010-2015

GRIESSER France SAS Technico commerciale sédentaire

2005- 2009

BRIGHTPOINT Ingénieure commerciale Sud-Est

1999-2005

SAGEMCOM Chef de secteur Sud-Est Division Télécom

1997-1999

SEP PROMOTION Chef d'équipe implantation & Animatrice de vente

1996-1997

MARCHE DU PARTICULIER Superviseur de téléprospecteurs REALISATIONS MARQUANTES ? E-commerce : participation à la conception du site E-Store pour les stores toiles et au développement du CA + 120% à date. ? Chef de secteur sur 17 départements (2A.2B.04.05.06.07.12.13.15.20.26.30.34.43.48.83.84) ? Développement du fichier client et du CA chez BRIGHTPOINT (Grossiste en Téléphonie mobile) sur 4 ans : + 38% de clients actifs + 42% de CA NET (1,635 M d'Euros) ? Gestion de grands comptes régionaux : Futur Télécom, Monaco Télécom, Expansys ? Gestion d'équipes jusqu'à 10 personnes.

Langues

- Anglais /Espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

COMMERCIAL / COMMUNICATION

 Développer et fidéliser le portefeuille clients

 Organiser la prospection commerciale (prospection téléphonique, envois de mailing, documentations commerciales...)

 Développer les ventes sur de mon secteur en proposant les atouts de la marque qui font son succès.

 Construire une relation pérenne et professionnelle avec les clients et les partenaires avec un objectif de performance commerciale partagée.

-  Réaliser les devis, transmettre l'offre technique et commerciale complète au client.
-  Négociation commerciale et gestion des appels d'offres jusqu'à la réalisation du contrat
-  Promouvoir et prescrire des produits auprès des Architectes, BE, Entreprises Générales, Artisans...
-  Participation aux réunions d'équipes et réalisation des indicateurs et des rapports d'activités
-  Veille concurrentielle et actualisation des données.
-  Contrôler et faire respecter les accords contractuels avec la distribution.
-  Proposer, planifier et optimiser des opérations promotionnelles nationales et locales.
-  Conseil pour optimiser la gestion interne des magasins (proposition de produits spécifiques SAV, marges).
-  Négocier la présence et la visibilité de la marque et de sa gamme de produits en GSA et GSS.
-  Développer les ventes en magasins par la mise en place d'opérations de stimulations, d'animations et de co-publicité
-  Gestion de grands comptes régionaux.

FORMATION / MANAGEMENT

 Formation approfondie des revendeurs sur la gamme des produits :

- Conception des supports
- Animation des formations
- Analyse des résultats et marchés

 Management des nouveaux commerciaux en phase d'apprentissage

- Formation aux techniques de ventes
- Enseignement du fonctionnement des enseignes

 Management d'équipes :

- Gestion des plannings
- Définition des tâches et des objectifs
- Analyse des résultats

LOGISTIQUE

 Gestion des litiges clients

 Gestion des stocks et réassorts

 Saisie, suivi et traitement des commandes

INFORMATIQUE

Word, Excel, Power point

Outlook, Lotus Notes

CRM

(Expert)

Centres d'intérêts

- Cuisine

Décoration d'intérieur

Yoga -Zumba

Voyages (Canada, Cuba, Europe, Russie)