

Alizée R. - Née

--

3 ans d'expérience

Réf : 1803041344

Commerciale b2b

Ma recherche

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

Formations

DUETI Techniques de commercialisation 2010 - 2011

Université de Maribor - Slovénie

DUT Techniques de commercialisation 2007 - 2009

Institut Universitaire Technologique - Auxerre

Expériences professionnelles

Octobre 2017 – Aujourd'hui

Conseillère Commerciale Ecully, France •Générer son portefeuille client en maintenant un nombre d'appels important chaque jour. •Cibler les sociétés et les bons profils à prospector •Gérer le cycle de vente complet, de la prospection à la vente et au suivi des dossiers •Proposer le meilleur des services clients •Garder Salesforce à jour •Présenter l'outil de formation aux prospects

Janvier 2015 – Avril 2017

Commerciale B2B et responsable de compte chez eBay Dublin Irlande •Acquisition de nouveaux vendeurs professionnels, prospection, accueil et suivi. • Suivi des campagnes marketing pour promouvoir les nouveaux outils de vente. Management des comptes • Suivi des comptes, apporter le support et les conseils nécessaires au développement de leur CA sur la plateforme. • Maitrise de tous les aspects de la plateforme pour assurer le support aux entreprises qui me sont assignées. Outils Salesforce • Configuration de Salesforce pour les nouvelles équipes commerciales et utilisation de l'outil. • Formation - Assurer la formation des nouveaux commerciaux et la préparation de celle-ci. (Scripts d'appels, Présentation Powerpoint, jeux de rôles)

Avril – Juin 2014

Support client chez Soft Paris Dublin Irlande • Répondre aux demandes des clients par téléphone et par email. (Avant, et après achat) • Suivre les procédures pour assurer le bon suivi et l'envoi des cas aux services concernés. • Maintenir un rapport de toutes les requêtes clients, des suivis et clôtures des cas •Travaux de traduction, Français, Anglais et Espagnol.

Langues

- Français : Courant / Anglais : Courant parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Conseillère Commerciale

Commerciale B2B

Responsable de compte

Support client

Outils utilisés : Suite Microsoft, Salesforce.com, Inside View, Open ERP (Expert)

