

Jérôme S. - Né
91230 Montgeron
26 ans d'expérience
Réf : 1806141153

Assistant commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, aux villes voisines de la région Ile de France, dans l'Administration et juridique, les Services Commerciaux.

Formations

2017 Formation e-commerce expert academy
2005-2017 Formations nutritionnelles intermittentes
2003 Cours complet de L'Ecole de Rédaction
Cours de qualité Inc membre de l'Association canadienne de l'éducation à distance
1998 - 1999 Licence d'Administration Publique (niveau de 1re année)
Université de Poitiers / C.N.E.D. - Lille (59)
1997 BTS d'Assistant de Direction - C.N.E.D. - Poitiers (86)
1995 Bac STT (Action et Communication Administratives) - C.N.E.D. - Toulouse (31)

Expériences professionnelles

2005 à ce jour

Entrepreneur et gérant avec une expérience de commercial sédentaire-télévendeur- secteur du bien-être

1999-2006

Attaché administratif et commercial Perles Box - Paris (IIIème) numéro 1 en France dans son secteur d'activité

1998-1999

Réintégration en qualité d'animalier à l'Institut Pasteur à l'issue du Service national

1998

Assistant de direction Service national "protocole-ville" à l'association "Starter" - Boulogne (92)

1992-1997

Agent d'animalerie et animalier - Institut Pasteur - Paris (75)

Langues

- Anglais : oral et écrit (moyen) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Administratif

- * Produire des documents en pleine autonomie (lettres, télécopies, courriels, notes internes, comptes-rendus, etc.)
- * Gérer les agendas
- * Filtrer et transmettre les appels téléphoniques
- * Accueillir du public
- * Prendre note de messages téléphoniques
- * Classer et archiver des documents
- * Assister administrativement les directions générale, commerciale et comptable

Gestion

- * Relancer les clients à l'écrit et par téléphone (achat de produits, paiement de factures)
- * Traiter les dossiers d'impayés et de contentieux (échelonnement de paiement, déclarations de créances, recouvrement des créances par la voie d'un huissier de justice)
- * Traiter les réclamations clients (remboursement, échange produits)
- * Traiter les litiges transporteurs (demandes d'indemnisation, relances de livraison, etc.)
- * Suivre les comptes clients (commandes, paiements et réclamations)
- * Saisir les commandes par téléphone et les confirmer par courriel
- * Etablir et envoyer les devis, factures et avoirs
- * Créer et mettre à jour les base de données clients et articles (changements de prix, promotions, etc.)

Commercial

- * Créer une méthode de vente téléphonique de produits de bien-être (amincissement, remise en forme, prise de poids)
- * Vendre des produits de bien-être par téléphone et internet (amincissement, remise en forme, prise de poids)
- * Suivre l'évolution des comptes clients (ventes, satisfaction et fidélisation clientèle)
- * Fournir les renseignements aux clients (conseils produits, bilans bien-être)
- * Suivre les résultats durables des clients (amincissement, forme et prise de poids)
- * Développer le portefeuille de clients en pleine autonomie
- * Négocier avec les partenaires commerciaux et bancaires (prix, frais bancaires vad, modes opératoires de travail)
- * Maximiser la qualité du service aux clients (traitement des commandes, délai de livraison, etc.)
- * Définir et mener des actions commerciales (fidélisation clientèle, opérations promotionnelles, emailing, etc.)

Informatique

- * Résoudre les dysfonctionnements informatiques en autonomie ou avec l'aide du service d'assistance téléphonique
- * Business soft version 2, 3 et 4 (ventes, stock et achats)
- * Cegid Business Line Gestion commerciale version 2011-Quadratus facturation 2013
- * Word, Excel, PowerPoint et Access
- * Créer et gérer une boutique en ligne avec la plateforme e-commerce shopify

Marketing

- * Créer des outils de suivi des clients
- * Créer des campagnes rentables de publicité google adwords et facebook pour développer les ventes d'une boutique en ligne
- * Choisir des noms de domaine et des modèles de site de vente ou de demande de bilans en ligne et les mettre à jour en fonction des attentes évolutives du marché (présentation des sites, prix des produits, promotions, cadeaux)
- * Définir et mener des stratégies e-marketing avec SG Autorepondeur en autonomie (Expert)