

**Mathilde L.** - Née le 04/08/1991

--

**6 ans d'expérience**

**Réf : 1809101513**

## Responsable commerciale

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

2013-2014 : Licence BAC +3 Responsable du Développement commercial

Formation en alternance

Projet de développement mis en place : ouverture d'une boutique de prêt à porter féminin + développement d'une agence publicitaire

2011 □ 2013 : BTS Négociation Relation Client □ Formation en alternance

2009 - 2011 : BAC Professionnel Vente

### Expériences professionnelles

---

#### Depuis Février 2017

Groupe Gekko □ Adhésifs techniques et Colles Industrielles Ingénieur Technico-Commerciale secteur Industries Développement et fidélisation du porte feuille clients + grands comptes Création devis, relance, prise des commandes Prospection

#### Septembre 2016 □ Janvier 2017

Cabinet de recrutement spécialisé HAYS OUEST Cadre en recrutement secteur BTP Recrutement profils cadres et ETAM Prospection Mise en relation candidats et entreprises Suivi des intégrations

#### Août 2011 □ Septembre 2016

AMC Distribution Automatique / RE-J affichages dynamiques Responsable commerciale Prospection / Gestion secteur 22 35 RDV clientèle / Négociation / Signature / Fidélisation Mise en place d'actions commerciales Formation force de vente, management Recherche nouveaux partenaires locaux Veille concurrentielle Hausse du CA + 500 000 □ gestion seule de la totalité des clients (350) Hausse de l'effectif : de 5 à 12 personnes en 4 ans

#### Mars 2011 □ Avril 2011

Les Caves du Trégor Commerciale stagiaire Création fichiers clients (gestion, suivis) Prospection physique, téléphonique Accueil / Vente / Conseil

#### Novembre 2010 □ Décembre 2010

Groupe Courtois Concessionnaire Peugeot Stagiaire Accueil clients (essai véhicules) Rendez vous d'accompagnement Prise en charge véhicules (prime à la casse)

#### Mai 2010 □ Juin 2010

Entreprise menuiserie 2PL Commerciale stagiaire Phoning (prospection, relance..), veille concurrentielle Accompagnement rdv clientèle

#### Janvier 2010

Journal Le Trégor Commerciale Organisation plan de tournée Prospection / Conquête clients en One shot

### Atouts et compétences

---

Accueil / Vente / Conseil  
Prospection physique, téléphonique  
Création fichiers clients (gestion, suivis)  
RDV clientèle / Négociation / Signature / Fidélisation  
Mise en place d'actions commerciales  
Formation force de vente, management  
Recherche nouveaux partenaires locaux  
Veille concurrentielle  
(Expert)

## Permis

---

A2 et B