

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