

Florence D. - Née le 07/01/1967
27140 Gisors
27 ans d'expérience
Réf : 1810160959

Conseillère commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Haute Normandie, dans les Services Commerciaux.

Formations

1994 - Diplôme supérieur en Gestion (BTS) - I.FO.CO.P (95)
TOGE (Technicien en Organisation et Gestion d'Entreprise)
1990 - Diplôme Technicienne en Arts graphiques - CRI (centre de ressources informatiques) de Nantes (44)
1988 à 1990 - Ecole PIVAUT d'Arts graphiques et de publicité (44)
1986 à 1998 - Ecole des Beaux Arts (44)
1986 - Baccalauréat A2 Littéraire
Titulaire du BAFA (animatrice de 1985 à 1989)

Expériences professionnelles

2012-2018

MULTIFLEET (Gie loueurs véhicules Groupe DAIMLER - ATHLON CAR LEASE / NATIXIS / UCALEASE) -
Commerciale Véhicules d'Occasions aux Rachats Utilisateurs et Ventes à Particuliers (CDI)

2001-2011

ATHLON CAR LEASE - Chargée d'affaires Petits et Moyens Comptes (CDI)

2000-2001

HERTZ LEASE (désormais ALD AUTOMOTIVE) - Assistante logistique puis chargée d'affaires Grands Comptes (CDI)

1999

INDUSTRIE ELECTRIQUE de CERGY - Secrétaire (CDI)

1998

• PAIN JACQUET DUROI - Secrétaire commerciale Région Nord Est • INTEGRAL PROCESS (matériel médical)
- Assistante Qualité et Commerciale

1997

SYCOMORE (spécialiste en audiovisuel) - Chargée de communication

1996

SAVEMA - Assistante en Ressources Humaines

1994-1996

L'INTEGRALE - Assistante de Direction (alternance + CDI)

1993

BERTHOLD FOTOTYPE France - Support en Application / Hotline / RV clientèle (CDI)

1991-1993

Maquettiste PAO

Langues

- Anglais, espagnol (lu, écrit, parlé) et allemand (étudié) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Prospection

Prospection (conquête de nouveaux clients, identification)

Diagnostic des besoins jusqu'au closing

Obtention des informations commerciales et financières sur le prospect (Kbis, derniers bilans) pour étude de solvabilité auprès du Risk Control

Suivi clients

Gestion et développement d'un portefeuille clients (audit des besoins, suivi et renouvellement des contrats, avenants/marge)

Fidélisation

Ajouts prestations supplémentaires (assurance, pneumatiques, véhicules relais)

Etude et optimisation TCO (total cost ownership) de flotte automobile

Suivi des projets

Rendez-vous en clientèle

Constitution des dossiers de vente (de l'offre au bon de commande)

Interface clients / services opérationnels / fournisseurs

Stratégie marketing et commerciale

Reporting / argumentaires / relances / tableaux de bord / application des procédures internes

Force de propositions pour actions correctives et préventives : résultat / création, rédaction et mise en page du guide de la restitution et fiche produit Rachat utilisateur

Chargée de communication (propositions et réalisations de supports, actions commerciales, travaux courants publicitaires de la création à l'exécution)

Mise en place d'un service commercial et marketing suite au BTS en alternance (prospection, audit des besoins, actions commerciales diverses, suivi des objectifs) : résultat embauche en CDI

Informatique

Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint, Publisher)

☐ Logiciels PAO (Xpress, Photoshop, Illustrator) (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Jardinage, événementiel et arts graphiques