

Alexandra D. - Née le 07/04/1976
59840 Premesques
17 ans d'expérience
Réf : 1811270645

Responsable de clientèle

Objectifs

Proposer une réponse adaptée aux besoins de vos clients

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nord Pas de Calais, dans les Services Commerciaux.

Formations

2010 : Formation à APLM Lambersart sur Lambersart

Formation DALE CARNEGIE Communication et leadership APLM Lambersart

2000 : Diplome à Ecole Supérieure de Commerce d'Amiens sur Amiens

Diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce d'Amiens - Option Gestion de projet

1999 : Marketing Diploma à Institute of Technoly Echange Erasmus chez l'habitant

Obtention du "Marketing Diploma "Lower division Dublin Institute of Technoly

Echange Erasmus chez l'habitant

1997 : Classe préparatoire à Lycée Gaston Berger - Lille sur Lille

Classe préparatoire HEC Technologique (Lycée Gaston Berger - Lille)

1995 : Bac

Diplôme du Baccalauréat Technologique STT Actions Commerciales -Mention bien

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :

Commerciale sédentaire chez Hardy Dewerse (négoce Accessoire Animalier)

- Assistanat commercial et administration des ventes (réponse téléphonique, devis, saisie des commandes, suivi du transport, relance des paiements) auprès de la clientèle traditionnelle et internet.

- gestion de CRM spécifique et logiciel CEGID

2015 - 2018 :

Conseiller Commercial chez Bong (enveloppes Et Emballages Légers) sur Villeneuve D'ascq

- gestion de la relation commerciale client(du devis jusqu'à la livraison) auprès d'imprimeurs et revendeurs.

-proposition de solutions : du façonnage à l'impression personnalisée sur enveloppes et emballages légers (pochettes à soufflets, pochettes bulles, pochettes polyéthylènes, dos cartons...).

- contrôle des visuels

- utilisation outils de systèmes d'informations, crm et sites internet logistiques

2011 - 2014 :

Diverses Missions intérimaires - commerciale sédentaire et assistante commerciale

- Assistante à la direction immobilière, LOGIS Métropole La Madeleine. Secrétariat courant, gestion de planning, reporting et suivi de dossier, enquête téléphonique des locataires.
- Chargée de Clientèle E-commerce HELLIN (meubles) Seclin. Suivi clients des sites WEB et enseignes
- Commerciale sédentaire (mobilier de bureau)-animation d'un réseau de revendeur

2003 - 2010 :

Responsable Clientèle chez Multibus France (marketing Direct) sur Villeneuve D'ascq

- Gestion du portefeuille clients avec augmentation des parts de marché auprès de clients Grands Comptes (+40 % de 2003 à 2009 représentant un chiffre d'affaires de 600 K€ en 2009).
- Commercialisation et gestion de production des Multichèques (carnet d'offres) auprès d'annonceurs vépécistes et dans les secteurs de l'habitat

2001 - 2003 :

Chef de Publicité chez Charter (marketing Direct) sur Gentilly

- Prospection auprès d'annonceurs dans les secteurs de la finance et du tourisme.
- Développement et fidélisation d'un portefeuille client
- Commercialisation d'espaces publicitaires (mailings groupés liés à des revues).

Logiciels

Word, Excel, Powerpoint, Access

Atouts et compétences

- Assurer la relation avec les clients (du devis à la livraison)
- Développement et fidélisation d'un portefeuille client (plan media, analyse des campagnes)
- Prospection auprès d'annonceurs (vente de produits et services de marketing direct)
- Gestion d'opérations de promotion et de fidélisation, et gestion de production

Permis

Permis Permis B

Centres d'intérêts

Musique (saxophoniste) et concerts, tennis, scrapbooking, zumba.