

**Lydie G.** - Née le 04/02/1973  
**30290 Laudun**  
**25 ans d'expérience**  
**Réf : 1811291321**

## Commerciale

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Picardie, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

**2011** : Formation à Sud Formation Santé (CCI) sur Avignon  
FORMATION DELEGUE PHARMACEUTIQUE

**1991** : Bac à LEP l'Etincelle sur Nimes  
CAP ESTHETICIENNE COSMETICIENNE

### Expériences professionnelles

---

**2016 - 2017** :  
VRP EXCLUSIF chez Sed sur Avignon

**2015 - 2016** :  
TECHNICO COMMERCIALE chez Jk Technic

**2012 - 2015** :  
VRP EXCLUSIF chez Société Berner

**2010 - 2010** :  
ANIMATRICE ET FORMATRICE chez Lab. Lierac Et Phytosolba Grpe Alès

**2007 - 2010** :  
RESPONSABLE POINT DE VENTE chez Azur Médical Groupement Cap Vital Santé

**2006 - 2007** :  
SECRETAIRE ADMINISTRATIVE chez Midi Média Publicité sur Bagnols Sur Cèze

**1998 - 2003** :  
RESPONSABLE ACCUEIL ET BOUTIQUE chez Golf De Marolles En Brie

**1992 - 1997** :  
ESTHETICIENNE COSMETICIENNE chez Parfumerie Deflaux Bollène

### Logiciels

---

Office, Powerpoint

### Atouts et compétences

---

•  Développement de portefeuille clients, augmenter les parts de marché : découverte du client (besoins et problématiques), conseils, passages réguliers, suivi des clients et affaires en cours.

- Prospection : Définir un plan d'action = Préparation, déterminer les cibles, interlocuteurs, Phoning (société.com), passage en direct ou cooptation par un client.
- Optimisation du secteur : plan de tournée
- Etablissement d'offres (Argumentation produits), Implantation merchandising, Envoi de documentation commerciale
- Vendre les opérations promotionnelles et mettre en valeur les nouveautés
- Négociation des conditions commerciales et respect des engagements : Quantité, prix et délai.
- Reporting et Suivi des indicateurs de résultat : Famille, nombre de ligne, montant à la ligne, à la commande et nombre de commande.
- Gestion Administrative : des commandes, livraisons, Avoir, SAV...
- Fidélisation clients : relationnel, écoute des besoins, conseils, services, réactivité, passage régulier, site internet et développer les parts de marché
- Veille concurrentielle, Veille active du marché
- Analyse des résultats, Mise en place de plans d'actions correctives
- Respect de la politique commerciale de la société
- Remontée des informations, Interface avec la direction
- Alimenter la base de données des clients

## Centres d'intérêts

---

Randonnée, vélo, ski, cinéma, danse, lecture et cuisiner