Virginie B. - Née le 03/02/1976
94120 Fontenay Sous Bois
19 ans d'expérience
Réf : 1902230820

Chargée d'affaires

Ma recherche

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

Formations

1999 : Bac +2 à CFA STEPHENSON sur Paris
BTS "Action commerciale

1997 : Bac +2 à Université LA SORBONNE sur Paris
Niveau DEUG "Sciences économiques et gestion"

1994 : Bac
Baccalauréat B

Expériences professionnelles

10/2017 à ce jour :
Chargée d'affaires chez Ste Lcr (entreprise De Travaux Tous Corps D'état), 11 Collaborateurs
Etude de dossiers à partir de plans et analyse des moyens nécessaires (matériel, personnel, administratif)
Accompagnement au bon déroulement des projets
→Suivi technique avec les ouvriers et les fournisseurs
→Suivi commercial avec les clients (architectes, investisseurs, agences immobilières, particuliers)
→Suivi financier

10/2007 - 09/2017 :
Responsable chez Ste Diagnostik, Création D'entreprise
Elaboration de l'offre de services
Création et développement d'un réseau de prescripteurs
(agences, notaires et marchands de biens)
Conception de supports de communication (brochure, flyers et site Web)
Gestion du budget prévisionnel et comptabilité
Réalisation de diagnostics techniques immobiliers

09/2003 - 09/2007 :
Assistante RH chez Apec (association Pour L'emploi Des Cadres), 850 Collaborateurs
Conseil en recrutement auprès d'interlocuteurs RH
Rédaction d'offres, sourcing, présélection des candidats
Gestion et organisation d'événements RH: matinales entreprises, forum
Création de tableaux de bord pour le suivi de l'activité

09/2001 - 09/2003 :
Responsable de clientèle chez Select'on Line (agence De Travail Temporaire), 4 Collaborateurs
Encadrement de deux conseillers en recrutement

Elaboration de propositions commerciales
Négociation de contrats en B to B sur la cible des centres d'appels

09/1999 - 08/2001 :
Responsable actualisations chez Gip-cps (groupement D'intérêt Public Pour Les Cartes De Professionnels De Santé), 40 Collaborateurs
Vérification des données des professionnels de santé afin de garantir la sécurité des échanges électroniques du secteur

Logiciels

Office

Atouts et compétences

GESTION Gestion d’une Business Unit
COMMERCIAL Création, développement et fidélisation d’un portefeuille de clients B to B