

Chérifa H. - Née
77310 St Fargeau Ponthierry
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2005271936

Attachée commerciale

Ma recherche

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

Formations

1999 : Bac Pro à Lycée De La Mare Carrée sur Moissy-cramayel
Bac Pro Commerce

1998 : BEP à Lycée François Truffaut sur Bondoufle
BEP Vente Action Marchande

Expériences professionnelles

08/2015 - 2020 :

Attachée Commerciale Event chez Sdbs sur Le Coudray Montceaux

- Rendez vous clients pour générer de nouveaux contrats.
- Elaboration de nouvelles stratégies de vente.
- Rédaction des offres commerciales.

Gestion proactive de la correspondance avec les clients et consignation de tous les suivis et communications.

- Gestion des litiges.

Offre d'un niveau de service exceptionnel à chaque client en répondant aux inquiétudes et en apportant des réponses.

- Maintien d'une communication étroite avec les couples afin d'atteindre les objectifs de la cérémonie de mariage et atténuer les problèmes de service.
- Gestion de l'équipe de l'établissements, y compris le service traiteur, l'équipe préparation et le service de ménage.
- Organisation d'événements d'entreprise, tels que des déjeuners et des dîners, des conférences et des événements spéciaux.
- Préparation et coordination de salons professionnels

12/2008 - 2011 :

Assistante Commerciale chez SIs sur Villabé

- Prospection.
- Tenu de l'agenda du commercial.
- Envoi des présentations commerciales.
- Etablissement des offres.
- Suivi du portefeuille client

02/2003 - 2008 :

Secrétaire Administrative chez SIs- Entreprise Logistique De Livraison à Domicile sur Villabé

Gestion du dossier "Livraison à domicile CARREFOUR" sur le territoire national (produits blanc/brun)

- Suivi relationnel des 9 agences
- Suivi du chiffre d'affaire
- Gestion des retours marchandises

- Suivi des retours SAV et Magasin
- Gestions des litiges clients
- Organisation des inventaires

08/2002 - 2003 :

Responsable Magasin chez La Papetheque-boutique De Papeterie, Beaux Arts Et Maroquinerie sur Paris
Ouverture et gestion du démarrage d'une nouvelle boutique
franchisée.

Animation d'une équipe de ventes composée de 5 employés.

Accompagnement de l'équipe de ventes pour appliquer des techniques de vente efficaces et offrir un service client de qualité.

- Gestions des commandes
- Rdv fournisseurs
- Gestion des stocks

02/2000 - 2002 :

Vendeuse chez La Papetheque sur Evry

Écoute des besoins et des désirs des clients pour identifier et recommander des produits optimaux.

- Réceptions et contrôles des marchandises
- Gestion des opérations de caisse.

Mise en avant des nouveaux produits en vitrine et implantation en magasin

- Etablissements des commandes
- Inventaires

Atouts et compétences

- Rendez vous clients pour générer de nouveaux contrats.
- Elaboration de nouvelles stratégies de vente.
- Rédaction des offres commerciales.

Gestion proactive de la correspondance avec les clients et consignation de tous les suivis et communications.

- Gestion des litiges.

Offre d'un niveau de service exceptionnel à chaque client en répondant aux inquiétudes et en apportant des réponses.

- Maintien d'une communication étroite avec les couples afin d'atteindre les objectifs de la cérémonie de mariage et atténuer les problèmes de service.
- Gestion de l'équipe de l'établissements, y compris le service traiteur, l'équipe préparation et le service de ménage.
- Organisation d'événements d'entreprise, tels que des déjeuners et des dîners, des conférences et des événements spéciaux.
- Préparation et coordination de salons professionnels
- Relations client
- Génération de chiffre d'affaires
- Stratégies commerciales
- Service client
- Prospection de leads
- Ventes