

Monika P. - Née
77000
22 ans d'expérience
Réf : 2009241123

Gestionnaire commerciale adv

Ma recherche

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

Formations

2020 : Diplôme à Business School ENACO sur Lille
COMMERCE INTERNATIONNAL
Spécialisation professionnelle : TP Gestionnaire Import- Export

2019 : Diplôme à Centre de Techniques Internationales sur Paris
COMMERCE INTERNATIONNAL
Spécialisation professionnelle: TP Responsable Technico-Commercial France et International

2018 : Diplôme à The London School of English sur Londres, Etats Unis
PROFESSIONAL ENGLISH
Spécialisation : Administration des ventes Import - Export

Expériences professionnelles

2020 à ce jour :
CONSULTANT EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL chez Peoples@nature | Secteur Tourisme Durable
Prospection en Pologne auprès d'entreprises écoresponsables des secteurs : touristique, transports, hébergement, publicitaire

- Mise en place de partenariats avec des entreprise labellisées tourisme durable
- Organisation de rencontres commerciales en Pologne

2019 - 2019 :
CONSULTANT EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL chez Rbm | Secteur Tourisme Durable

- Développement de la visibilité de l'agence de voyage auprès de CE, BtoB
- Organisation de rendez- vous physiques avec les représentants commerciaux
- Mise en place des partenariats commerciaux : Biocoop, Shindler
- Participation au projet publicitaire

2014 - 2018 :
ASSISTANTE DE MANAGER chez Ralph Lauren | Mode&luxe

- Action sur les KPIs, reporting de l'activité commerciale
- Formation aux techniques des vente
- Gestion des réclamations, factures, anomalies
- Réalisation d'inventaire de stocks, magasin
- Pilotage de la performance, management | 25 collaborateurs

Résultat : Mise en place de la RL Expérience Client pour 60 Collaborateurs

2010 - 2013 :

RESPONSABLE ADV/SAV chez Almideco| Mobilier&lux, Pologne

- Emission des bons de commandes , règlement fournisseurs
- Préparation des documents d'expédition, suivi des paiements
- Organisation des expéditions logistiques, facturation
- Management | 12 collaborateurs

Résultat : Mise en place du Service Après Vente, Fidélisation client

2004 - 2010 :

RESPONSABLE ADV/SAV chez Vistula | Mode&lux, Pologne

- Contrôle le traitement des commandes
- Gestion et provision commerciale du stock
- Suivi des dossiers clients, réclamation, édition factures
- Management des collaborateurs | 8 Collaborateurs

Résultat : Mise en place d'un service personnalisé pour les clients VIP : 30 Clients

1997 - 2003 :

ASSISTANTE COMMERCIALE chez Pepsico | Grande Distribution, Pologne

- Assistance du Directeur de Ventes GMS
- Suivi des livraison , facturation, devis
- Prospection terrain auprès de prospects PME
- Négociation commerciale

Résultat : Contrat d'exclusivité de distribution de Pepsi-Cola avec TV Pologne

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Gestion ADV-SAV| Développement Commercial | Service Client

IMPORT- EXPORT

- Incoterms 2020
- Suivi des opérations de dédouanement
- Coordination de la gestion logistique de la chaîne d'expédition
- Traitement des crédits documentaires

GESTION DES VENTES

- Suivi des clients/prospects
- Administration des ventes
- Traitement des réclamations
- Gestion des livraisons
- Inventaire

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Pilotage du projet en Europe
- Prospection sur la zone Europe
- Représentation commerciale

MANAGEMENT

- Gestion d'une équipe multiculturelle
- Optimisation de la performance
- Animation d'équipe, formation