

Sara R. - Née en 1988
28500 Vernouillet
8 ans d'expérience
Réf : 2009271821

Assistante commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans l'Analyse, Mesures et Sondages.

Formations

2018 : Diplôme

BPF (Bonne Pratique de Fabrication)

2007 : Bac

Niveau Bac STG option Mercatique

Expériences professionnelles

12/2018 - 01/2019 :

Assistante administrative chez Sodexo sur Guyancourt

- Saisie des informations du client
- Validation des dossiers
- Archives

07/2018 - 12/2019 :

Opératrice de conditionnement chez Beaufour Ipsen sur Dreux

- Conditionnement sur ligne
- Contrôle qualité du produit
- Préparation et clôturation dossier de lot

05/2018 :

Coordnatrice réseau chez Dekra Automotive sur Trappes

- Validations des contrats
- Archives
- Réservation billets d'avion, trains, hôtels
- Organisation des réunions

03/2017 - 01/2018 :

Assistante commerciale chez Vdn France sur St Ouen

- Négociation clientèle
- Gestion de stock
- Facturations
- Déplacement en clientèle
- Planification des tournées
- Dédouanement marchandise
- Suivies expéditions et retours avec litiges
- Traitement des dossiers SAV

01/2015 - 12/2016 :

Assistante commerciale chez 786 Distributions sur St Ouen

- Facturations
- Prise de commande
- Négociation avec la clientèle
- Planification des tournées
- Traitement des dossiers SAV

02/2011 - 12/2014 :

Assistante logistique chez Matelsom sur Vernouillet

- Prise de rdv et réception d'appels
- Saisie
- Organisée les plannings pour la livraison
- Répondre aux emails
- Suivi des expéditions et des retours avec litiges
- Contrôle factures
- Traitement de souffrances transporteur
- Prise de contact avec les acteurs de transporteurs
- Prospection de clients à l'export
- Approvisionnement des stocks (commandes fournisseurs)

01/2011 :

Commerciale chez Huis Clos sur Dreux

- Prospection téléphonique et en terrain
- Description des produits auprès des clients
- Etablir un contrat de vente

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Négociation clientèle
- Gestion de stock
- Facturations
- Déplacement en clientèle
- Planification des tournées
- Dédouanement marchandise
- Suivies expéditions et retours avec litiges
- Traitement des dossiers SAV
- Prospection téléphonique et en terrain

Permis

Permis B