

Romain J. - Né
93000 Saint Denis
4 ans d'expérience dont 1 à l'étranger
Réf : 2009291923

Acheteur

Ma recherche

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

Formations

2018 : Bac +5 à Université Paris-Est Marne-La-Vallée sur Champs-sur-marne
Master Commerce International Anglais / Allemand en apprentissage
• Enseignements de Prospection, Négociation, Management, Langues, Marketing

Expériences professionnelles

11/2018 à ce jour :

Prévisionniste des Ventes chez Haier Europe Group, Electroménager sur Saint Denis

- Challenger et intégrer les informations des différents services internes
- Responsable de la fiabilité des prévisions des ventes afin de permettre d'ajuster le plan d'approvisionnement et de production
- Analyser, expliquez et mettre à jour les prévisions des ventes (revue mensuel et quotidienne)
- Suivi, analyse des indicateurs de fiabilité des prévisions des ventes et plan d'action correctif
- Optimisation des outils de planification et des processus

2018 - 2018 :

Administrateur des Ventes chez Haier Europe Group, Electroménager sur Saint Denis

- Gestion des commandes clients : passation et suivi des commandes jusqu'à la livraison
- Relation client : réclamation client, résolution des litiges
 - Relation transporteur

2015 - 2017 :

Assistant Commercial International chez Servair, Caterer sur Roissy

- Gestion de portefeuille client: réponse aux appels d'offres, traitements des demandes clients
- Prospection Commerciale
 - Développement de projet
 - Relations externes avec les clients et les services internes de l'entreprise
 - Reporting

2014 - 2015 :

Assistant logistique chez Air France, Compagnie Aérienne sur Roissy

- Achats: traitement commandes de catering, rédaction de cahier des charges, fichier inventaire
- Relations avec les clients et les fournisseurs
- Développement de projet

2014 - 2014 :

Assistant Export-Import (1 mois) chez Asl Overseas, Commissionnaire De Transport sur Mitry-mory

Gestion des dossiers, FCL et LCL

- Cotations maritimes et choix des compagnies
- Relation fournisseurs

2013 - 2013 :

Assistant Commercial (2 mois) chez Signature Flight Support, Assistance Aéroportuaire sur Luton, Ukraine

- Création et mise à jour des fiches clients
- Rapports de dépenses clients
- Prospection commerciale: envoi d'emails aux compagnies privés sur l'aéroport de Luton
- Création de supports Power Point pour des réunions

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Gestion de portefeuille client: réponse aux appels d'offres, traitements des demandes clients

- Prospection Commerciale
- Développement de projet
- Relations externes avec les clients et les services internes de l'entreprise
- Reporting

Achats: traitement commandes de catering, rédaction de cahier des charges, fichier inventaire

- Relations avec les clients et les fournisseurs
- Développement de projet

Création et mise à jour des fiches clients

- Rapports de dépenses clients
- Prospection commerciale: envoi d'emails aux compagnies privés sur l'aéroport de Luton
- Création de supports Power Point pour des réunions

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Basketball en club local (Villeparisis) pendant 5 ans, natation en club pendant 8 ans