

**Sonia C.** - Née en 1987  
**95380 Puiseux En France**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2010261143**

## Technico-commerciale

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2008** : Bac +2 à CNED COURS PAR CORRESPONDANCE  
BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

**2005** : Bac à Lycée Polyvalent Romain Rolland sur Goussainville  
BAC Tertiaire STT Action Communication Commerciale

### Expériences professionnelles

---

**01/2020 à ce jour :**

INGENIEURE COMMERCIALE TERRAIN chez Sonepar (ca 2017, 24 Milliards D'€) sur Gennevilliers  
Suivi des clients (80 actifs), proposer des produits en réponse à leurs besoins.  
Visites clients, prospection téléphonique et terrain, prendre des rendez-vous pour organiser mon agenda de la semaine. Faire un reporting des clients, prospects, visités et des ouvertures de comptes

**10/2016 - 08/2019 :**

INGENIEURE COMMERCIALE TERRAIN chez Acces Industrie (ca 2017, 59m€) sur Tonneins  
Capacité d'analyse afin de présenter aux clients des produits qui correspondent à leurs besoins. Bonne communication et capacités de négociation. Orientée clients dans l'objectif de répondre à leurs attentes.  
Suivi des dossiers clients, prospection téléphonique et terrain, prendre des rendez-vous pour organiser mon agenda, saisie de bon de commandes, visite clients

**02/2014 - 10/2016 :**

INGENIEURE COMMERCIALE TERRAIN chez Cinq Sur Cinq Sfr Business (ca 2014, 316m€) sur Chartres  
Suivi des dossiers clients (70), appels téléphoniques auprès des clients, prospection téléphonique et terrain, prendre des rendez-vous pour organiser mon agenda, saisie de bon de commandes, proposer des produits, visite clients

**06/2010 - 02/2014 :**

ATTACHEE COMMERCIALE TERRAIN chez Europa Groupe Officedepot (ca.60m€) sur Goussainville  
Suivi des dossiers clients, prendre des rendez-vous pour organiser mon agenda, faire de la prospection, modifications des commandes, proposer des produits, visite clients

**11/2008 - 05/2009 :**

ATTACHEE COMMERCIALE SEDENTAIRE chez Manutan (ca.225m€) sur Gonesse  
Suivi des dossiers clients, appels téléphoniques, modifications des commandes, anticiper les réclamations, proposer des produits de remplacement à cause des ruptures, ...

**09/2008 - 11/2008 :**

TELE-VENTE chez Bel Habitat Francais sur Goussainville

## **Langues**

---

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Portugais (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## **Logiciels**

---

Pack Office, AS 400, Sap

## **Atouts et compétences**

---

Suivi des clients, proposer des produits en réponse à leurs besoins.

Visites clients, prospection téléphonique et terrain, prendre des rendez-vous pour organiser mon agenda de la semaine. Faire un reporting des clients, prospects visités et des ouvertures de comptes