

**Aurélie D.** - Née en 1990  
**97212 Saint-joseph**  
**4 ans d'expérience**  
**Réf : 2107131234**

## Conseillère commerciale

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région DOM TOM, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2012** : Bac +3 sur Agen  
Licence CPSE

**2010** : Bac +2 sur Toulouse  
BTS SE

**2008** : Bac  
BAC S

### Expériences professionnelles

---

**01/2017 - 07/2019** :

Assistante commerciale chez Mobalpa, Zi Jambette

- Ouverture et gestion de comptes clients
- Suivi logistique des achats, programmation
- Secrétariat

**04/2016 - 02/2020** :

Conseillère commerciale chez Cottrell, Zi Jambette

- Accueil client, découverte produit
- Maîtrise complète des caractéristiques techniques des produits
- Développement, suivi et gestion portefeuille client
- Gestion et anticipation des besoins de chantier
- Etude de besoin des clients particuliers
- Approvisionnement
- Restructuration de l'espace de vente
- Actualisation des gammes de vente
- Mise en place d'opérations commerciales
- Rendement des produits déclassés
- Optimisation des stocks

**09/2015 - 04/2016** :

Chargée d'enseignement en Mathématique chez Education Nationale, Collège P. D'armes

- Mise en place de méthode d'apprentissage
- Accompagnement des élèves
- Eveil sur la matière
- Cours et évaluation

**08/2014 - 07/2015 :**

Superviseur chez Seabreeze Beach Hotel sur Barbade

- Contrôle du respect des normes sanitaires
- Gestion des actions de maintenance
- Organisation et suivi des activités (aquatiques, divertissements)

**08/2011 - 12/2012 :**

Chargé en méthode industrielle chez Cms Industrie sur Ste Foy L'argentière

- Application et respect des normes qualité
- Etablissement de process d'assemblage
- Mise en application des procédures de travail

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

- Accueil client, découverte produit
- Développement, suivi et gestion portefeuille client
- Gestion et anticipation des besoins de chantier
- Etude de besoin des clients particuliers
- Approvisionnement
- Restructuration de l'espace de vente
- Actualisation des gammes de vente
- Mise en place d'opérations commerciales
- Rendement des produits déclassés
- Optimisation des stocks

## Permis

---

Permis B