

**Saadia B.** - Née en 1976  
**95130 Franconville**  
**21 ans d'expérience**  
**Réf : 2203121407**

## Chargée de support vente/assistante commerciale

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**1996** : Bac Pro  
Bac Pro Gestion administrative

**1994** : BEP  
Bep commercial

### Expériences professionnelles

---

**09/2021 - 11/2021** :  
Assistante Commerciale chez Sylvania sur Gennevilliers

- Gestion commandes clients, suivie, litiges

**02/2018 - 10/2020** :  
Chargée D'Achats en licences Informatiques chez Scc France sur Nanterre

- Validation des devis auprès des éditeurs informatiques
- Analyse des besoins et suivie des livraisons
- Passation de commandes achats auprès des grossistes informatiques
- Analyse de contrat fournisseur
- Création et mise en forme des offres

**01/2017 - 12/2017** :  
Chargée de Support Vente chez Atlas Copco sur St Ouen L'aumône

- Négociation commerciale, Création et mise en forme des offres,
- Analyse des revues de contrats commandes,
- Contrôle des documents liés à la gestion globale des commandes clients, documents comptables et Fiscaux (divers justificatifs, attestation d'exonération TVA...)
- Résolution et clôture des retards de paiements (acomptes)
- Contrôle des délais de production & suivi de l'approvisionnement avec les usines,

**11/2016 - 12/2016** :  
Chargée de Support Appel d'offre chez Toshiba Medical sur Puteaux

- Formalisation/complément des documents de suivi
- Offres commerciales en tenant compte du cahier des charges
- Contrôle des garanties bancaires

**2010 - 06/2016** :  
Chef de Projet chez Farel Events /sadmahal sur Conflans St Honorine

- Prospection et évaluation des fournisseurs aussi bien que des sous-traitants, pour optimiser la Rentabilité
- Conclusion de contrats, dans le respect des garanties économiques, juridiques et techniques
- Coordination des études de prix, Résolution et clôture des retards de paiements

**1999 - 2010 :**

Responsable Commerciale chez Abx/dsv, Heppner, Frans Maas

- Gestion et fidélisation des clients grands comptes
- Création de brochure et constitution de dossier d'appel d'offre
- Prévion des ventes, sous l'angle des objectifs fixés
- Organisation ventes et mise en place des lignes (Transport National & International)
- Analyse des reportings et contrôle des bilans d'expéditions

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office, AS 400

## Atouts et compétences

---

- Organisation et développement commercial
- Gestion du fichier client et veille concurrentielle
- Suivi du budget et des prévisions
- Habilité à négocier des contrats

## Permis

---

Permis B