

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
- Préviation 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