

Halima K. - Née en 1996
91000 évry-courcouronnes
6 ans d'expérience
Réf : 2205280824

Acheteuse/bussiness developer

Ma recherche

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

Formations

2022 : Bac +5 à ISTEK

Master Programme Grande École -4ème année

Achats, Marketing, Web digital Finance, Pilotage entrepreneuriale, Marketing évènementiel, Management des organisations

2020 : Bac +2 à Centre National d'Enseignement à Distance (CNED)

BTS Commerce International

Diplôme à référentiel commun européen (Bac+2)

2020 : Bac +3 à ICOGES sur Paris

Bachelor RMC

Titre professionnel Responsable Marketing et Commercial niveau II reconnu par le Ministère du travail (Bac +3)

Mener une étude de marketing opérationnel

Concevoir et mettre en oeuvre une stratégie marketing

Maitriser le marketing et la spécificité de ses marchés

2019 : Bac +2 à COS Melun sur Melun

Formation - Assistante Commerciale

Titre professionnel d'Assistante Commerciale niveau III

reconnu par le Ministère du travail (Bac +2)

Assurer l'administration des ventes

Participer à l'organisation et au suivi de l'action commerciale

Contribuer au développement et à la fidélisation de la clientèle

2014 : Bac à Lycée Parc des Loges sur Evry

Baccalauréat STMG option mercatique

Expériences professionnelles

01/2022 - 03/2022 :

Acheteuse Junior chez IntermarchÉ sur Bondoufle

Gestion des fournisseurs pôle épicerie sucrée

- Mise en place des animations gammes de produits PROMO
- Fixation et gestion des prix et des marges dans le cadre des objectifs définis
- Négociation des conditions achats

2020 - 2021 :

Bussiness Developer chez Sag Invest sur Paris

Développement commercial B2B d'une start-up

- Recherche, négociation et conclusion d'affaires et de partenariats commerciaux et marketing

- Référencement pour distribution grands comptes et gestion Marketplace
- Amélioration du site e-commerce et des visuels en collaboration avec le service marketing

Responsable projet des achats et de l'approvisionnement

- Recherche, gestion et suivi des fournisseurs
- Recherche usine de fabrication
- Gestion des approvisionnements et du stock
- Négociation prix

2019 - 2020 :

Commerciale chargé de marketing et de communication chez Biolissime sur Créteil

Contrat de professionnalisation

- Gestion des commandes et suivi de la relation clientèle
- Dynamiser les points de vente (formation, animation des produits)
- Elaborer et actualiser les tableaux de bord commerciaux des ventes
- Concevoir et réaliser rapport de communication commerciale

2019 - 2019 :

Assistante commerciale Import chez Lvp Distribution sur Pantin

Traiter les commandes du devis jusqu'au règlement de la facture et assurer le suivi de la relation clientèle en français

et en anglais

- Elaborer des étiquette pour le service de préparation de commande

2016 - 2017 :

Téléconseillère/Standardiste chez Accueil Service Clients (asc) sur Paris

Réceptionner les appels et réaliser son suivi, construire un argumentaire de vente de façon autonome et assurer la gestion du standard des entreprises prestataires de service

Langues

Espagnol (Oral : moyen / Ecrit : avancé)

Logiciels

Pack Office, Sage

Atouts et compétences

Acheteuse/Business Developer

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Voyage, Sport, Cinéma, Cuisine, Appareils photo vintage