

Alicia B. - Née en 1985
95810 Vallangoujard
18 ans d'expérience
Réf : 2309250901

Commerciale

Ma recherche

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

Formations

2006 : Bac +2
BTS MUC (niveau)

2003 : Bac +2
Baccalauréat STT Option ACA

Expériences professionnelles

2008 à ce jour :

Commerciale chez Lumox - Activité : Fabrication Et Vente De Compensateurs Et Flexibles (domaines : Industries, Cimenteries)

Recruter de nouveaux clients via la prospection téléphonique.

Négocier les contrats avec les nouveaux clients et les clients existants pour finaliser la vente.

Établir les contrats et assurer le suivi des dossiers clients.

Faire le lien entre /avec les fournisseurs pour répondre aux demandes clients.

Fidéliser les clients grâce à une relation client réactive et apporteuse de solutions.

Gérer les litiges et rebondir sur des contrats additionnels.

Élaborer les dossiers techniques pour faciliter les dossiers clients.

2006 - 2008 :

Assistante d'exploitation chez Optimege - Activité : Ingénierie, études Techniques

Rédiger les propositions commerciales.

Modéliser les documents administratifs pour gagner en efficacité.

Établir la facturation des clients.

2005 - 2005 :

Assistante commerciale (alternance) chez Dalkia - Activité : Spécialiste Et Production Des Services énergétiques

Établir les dossiers clients pour les responsables commerciaux.

Suivre les dossiers clients.

Participer aux appels d'offres en support des commerciaux.

2004 - 2004 :

Commerciale chez Point P

Accueil physique et téléphonique sur le point de vente.

Conseiller et vendre aux clients les produits de salles de bain et de carrelages.

Organiser la salle d'exposition pour mettre en avant les produits.

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Prospection : physique et téléphonique.

Commerciales : maîtrise de la méthode de vente, négociation client, conclure les ventes...

Relation client : Être à l'écoute des clients, se montrer réactive et apporter des solutions pour les fidéliser

Informatiques/logiciels : Pack Office, SAGE Apisoft Apinegoce (logiciel de gestion commerciale)

Organisation : Suivi des dossiers et gestion des priorités

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sport : Vélo, marche rapide

Musique

Décoration intérieure