

Priscilla M. - Née en 1991
77400 Saint-thibault-des-vignes
10 ans d'expérience
Réf : 2310090851

Commerciale sédentaire

Ma recherche

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

Formations

2023 : Bac +5 à ICADEMIE ECORIS sur Toulon

Master en Management du Développement des entreprises et des Organisations - Cours à distance

2017 : Bac +3 à ICADEMIE ECORIS sur Toulon

Bachelor Responsable en développement Marketing et Vente Validé avec mention - Cours à distance

2014 : Bac +2 à Groupe IGS sur Paris

BTS Management des Unités Commerciales : validé CIEFA

Expériences professionnelles

2018 - 2023 :

Technico-Commerciale chez Easy Service Informatique, Société De Maintenance Informatique sur Paris

- Gestion d'un portefeuille de 150 clients (phoning et emailing)
- Négociation de prix avec les fournisseurs
- Elaboration, envoi et suivi de devis, bdc et propositions commerciales - Gestion de commandes: émission, suivi et réception
- Mise en place et suivi de contrats de leasing
- Gestion de projet informatique - Participation au recrutement, formation et encadrement de commerciaux

2016 - 2017 :

Technico-Commerciale chez Softreadiness, Cabinet De Conseil En Recrutement It

Avant-vente Fujitsu auprès du grossiste informatique TECHDATA :

- Gestion d'un portefeuille de 200 clients (phoning et mailing)
- Prospection (recrutements de prospects et réactivation de clients)
- Conception et mise en place de campagne promotionnelle
- Gestion et Animation commerciale & Promotion des ventes
- Analyse des besoins des clients et conception des solutions techniques
- Supervision, réalisation et développement de projet informatique

2015 - 2015 :

Technicienne support clients avant-vente chez Stime, Filiale Informatique Du Groupement Des Mousquetaires (intermarché, Bricomarché, Netto, Brico Cash, Road)

- Collecte, contrôle et saisie des besoins des PDV
- Gestion de projet des PDV (ouverture, agrandissement, fermeture)
- Vente de matériels et logiciels de caisse et informatique
- Gestion d'un portefeuille de 100 clients (phoning et emailing)
- Émission et contrôle des BDC et devis, suivi et planification des commandes

2012 - 2014 :

Conseillère clientèle chez Hema, Commerce De Détails Non Alimentaire

- Accueil, conseil client et vente, gestion des caisses et stocks
- Animations commerciales et enquêtes de satisfaction

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Sap, Crm, Sphinx

Atouts et compétences

- Stratégie commerciale
- Négociation
- Stratégie d'achats
 - E-commerce
- Gestion de projet
 - Marketing Mix et direct
- Vieille concurrentielle
 - Management
- Leasing

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Animation d'un blog
- Voyages
- Danse
- Lecture