

Aurélie S. - Née en 1983
77186 Noisiel
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2311071556

Commercial

Ma recherche

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

Formations

2006 : Bac +5 à ISEFAC, Groupe ISEG
Master Stratégie d'Entreprise, spécialisation Marketing

2005 : Bac +5 à ISEFAC, Groupe ISEG
Diplôme Européen d'Études de Management (DEEM)

2004 : Bac +5 à ISEFAC, Groupe ISEG
Diplôme Européen d'Études Supérieures en Communication (DEESCOM)

2003 : Bac +2 à IFIP Paris
BTS Action Commerciale

Expériences professionnelles

02/2008 à ce jour :

Commercial Terrain secteurs géographiques (77-94-91) chez Europa Gpe Od
Gestion d'un portefeuille client (Obj 2008 : 1227K€ - Réalisé 2008 : 1243K€ - MB : 220K€)
Prospection téléphonique et Terrain (cibles entre 200 et 3000 salariés)
Prise de rendez-vous
Gestion des marchés contrat client
Gestion d'appel d'offre privé / public
Déploiement d'accords cadres (Bricorama, GMP, Pernod Ricard, Geodis Logistics)

2007 - 2008 :

Commercial consommables informatiques chez Negoci
Création de l'activité
Vente de consommables
Responsable des Achats

2006 - 2007 :

Commercial consommables informatiques chez Pro-xl
Vente de consommables et du service de collecte des déchets
Gestion d'un portefeuille de 190 clients
Développement de l'activité (multiplication par 10 du CA)

2005 - 2006 :

Chargée de Développement Street Marketing chez Agence Tipi
Mise en place d'un programme de prospection 12 Nouveaux clients dont Nestlé, Danone, Heineken, Nivéa,

Labello, Fructis, Sephora, Paco Rabane...

Conseils en marketing (recommandations) sur la base des briefs clients

Poste de Responsable d'équipe sur opération (Opération Lipton Tchaé, NRJ Tour Bercy)

2004 - 2005 :

Adjointe au Directeur Commercial, Pôle Petit Électroménager chez Show Room 2001

Management de l'équipe de vente - 4 vendeurs

Audit des fournisseurs

Gestion des stocks

Mise à jour de sites

2003 - 2004 :

Chargée d'Affaires, Secteur Plastique / Electricité / Métallurgie chez Premium Contact

Prospection téléphonique auprès de grands groupes : mise en relation avec les industriels adhérents en France et en Belgique

Participation à la rédaction du journal mensuel diffusé aux adhérents

2001 - 2003 :

Assistante Commerciale chez Churchill, Gp Ecritel

Recherche de nouveaux développements des secteurs de prospection

Prospection téléphonique : propositions de solutions informatiques (hébergement, création de site internet, solutions d'e-learning, développement de logiciels)

Réponses aux appels d'offres et établissement des contrats

Langues

Vietnamien (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sports