

**Stéphanie B.** - Née en 1976  
**01700 Miribel**  
**26 ans d'expérience**  
**Réf : 2402070732**

## Chargée de clientèle

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2014** : Bac +5 à IAE Lyon  
MASTER 2 Vente et Management Commercial, formation continue & alternance

**1996** : Bac +2 à Lycée Récamier sur Lyon  
BTS Assistante trilingue

### Expériences professionnelles

---

**08/2022 à ce jour :**

Chargée de clientèle chez Exela Technologie  
Interface (externe et interne) privilégiée d'un portefeuille d'une vingtaine de clients  
Animation des comités de pilotage  
Gestion des approvisionnements et stocks  
Facturation mensuelle des clients  
Gestion des litiges clients & prestataires  
Génération et suivi de nouvelles opportunités/prestations  
Gestion administrative  
Recouvrement

**2017 - 2023 :**

Auto - entreprise  
Accompagnement de personnes  
Cadrer le déroulement d'une séance  
Ecouter activement les besoins exprimés ou non du client  
Elaborer et mettre en place des plans d'actions en collaboration avec le client  
Maintenir la confidentialité des dossiers

**2015 - 2016 :**

Chargée de Mission Marketing chez Aguetant  
Gestion de projet / gestion de compte-clé  
Implémentation opérationnelle d'un contrat de distribution  
Suivi des enregistrements, préparation des lancements (3 produits, 18 pays Europe+USA)  
Reporting à la Direction Business / au COMEX

**2014 - 2015 :**

Associate Marketing & Sales Assistant chez Edelris Medicinal Keymistry  
Marketing / Vente  
Participation aux congrès professionnels internationaux

Pilote évènement interne (37 personnes)

Pilotage évènement externe en collaboration avec un partenaire public (150 acteurs de la Santé Lyonnaise)

Rédaction devis, négociation, suivi CRM et coordination interne (15/mois)

#### **2013 - 2014 :**

Business Development Assistant chez Cvo Europe (life Sciences Consulting)

Diagnostic des performances commerciales

Recherche distributeurs à l'international (US, Allemagne, Pologne)

Prospection (base de 150 prospects qualifiés internationaux)

Interface entre le commercial et le technique pour l'avant-vente

#### **2007 - 2013 :**

Attachée de direction BU & Business Intelligence chez Merck

Synthétise les rapports d'activité mensuels en anglais des deux services

Pilote l'organisation du séminaire annuel BI (40 personnes)

Fédère et anime 2 groupes de 3 assistantes BU & BI

Représente la Direction aux séminaires des forces de vente (2 fois/an - 20 Visiteurs)

#### **1999 - 2007 :**

Assistante médico-marketing à l'international chez Merck

Suivi budgets cliniques, précliniques et marketing

Gestion site extranet & site internet bilingue, grand public & professionnel de santé

Intégration ventes mensuelles européennes (CA, boîtes, comprimés)

Suivi des contacts avec les leaders d'opinion internationaux

Coordination & participation aux réunions marketing internationales (15 filiales, 40 participants)

#### **1997 - 1999 :**

Traductrice documentaliste chez Samson (mess Und Regeltechnik)

Traduction de notices techniques allemand / anglais vers français

Gestion des approvisionnements et envois commerciaux des notices

Secrétariat classique de deux directeurs techniques

### **Langues**

---

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

### **Logiciels**

---

Pack Office, Crm, Canva

### **Permis**

---

Permis B

### **Centres d'intérêts**

---

Voyages culturels (USA, Japon, Afrique du Sud...)

Dressage équestre, galop 7