

**Patricia G.** - Née en 1975  
**44260 Lavau Sur Loire**  
**24 ans d'expérience**  
**Réf : 2403131305**

## Chargée d'affaire

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**1998** : Bac +2 sur Nantes  
BAC + 2 Niveaux III Marketing Vente

**1993** : Bac +2 sur St Nazaire  
Baccalauréat professionnel, Gestion Commerciale

### Expériences professionnelles

---

**2022 - 2023** :

Chargée d'affaires IT chez Bellvision sur St Nazaire

En charge du développement de l'offre CENTREX, fibre optique et le FTTO.

- Élaboration de devis et suivi des projets de vente liés à l'infrastructure réseau, aux PC et aux solutions de sauvegarde cloud (Data Center)

**2021 - 2021** :

Chargée d'affaires IT chez Ctv Groupe Vflit sur Vertou

Gestion et développement d'un portefeuille clients

- En charge du développement des offres télécom IP

**2020 - 2021** :

Manager Agile Formation E-Learning chez 26 Academy Neuilly/seine (ipe Management School)

Certificat de Conseil en organisation et en Management du changement

- Diriger, déléguer, développer la motivation et travailler en équipe
- Méthode Agile / valeurs et principes

**2018 - 2020** :

Technico-commerciale Itinérant chez Sonac Tereva sur St Nazaire

Assurer le développement, le suivi et la fidélisation d'un portefeuille clients dans le secteur du BTP en effectuant des visites quotidiennes. (LA SPIE, LOGISTA, NANTES HABITAT)

- Vente de produit du secteur : sanitaire / plomberie / chauffage
- Réalisation d'une augmentation du CA Agence ST Nazaire de +19% sur 2019

**2017 - 2017** :

Responsable de Secteur Grand Ouest 18 Dépts chez Ati Isolation France sur Lyon

Gestion et développement d'un portefeuille de partenaires négoce en produit sous toiture sur le grand Ouest

- Mise en oeuvre des objectifs de vente pour mes partenaires : Animation Produits / tournée clients Négoce, centre d'achat

**2014 - 2016 :**

Expérience à l'étranger à Rio de Janeiro, Brésil

**2002 - 2014 :**

Gestionnaire de portefeuille client chez Paritel Télécom sur Paris / Nantes

Gestion et développement d'un portefeuille clients

- Vente de serveurs de communication Siemens, services cloud
- Suivi / Fidélisation/ Renouvellement de son parc clients (location financière)
- Réalisation de mes objectifs quantitatifs et qualitatifs (45K/mensuel 30% prospect et 60% fidélisation)

**2000 - 2002 :**

Responsable de secteur B TO B chez Rentokil Initial sur Paris

Offre de location financière pour la commercialisation de solution d'hygiène sanitaire

**1998 - 2000 :**

Attachée Commerciale B TO B chez Intertitre Banque Populaire sur Paris

Gestion et développement d'une clientèle de banques

- Vente de titres de restauration

## Langues

---

Portugais (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Maitrise des techniques de Vente et Négociations B to B

- REPORTING / CRM
- Développement de l'esprit d'analyse, de la conquête, de l'initiative / Organisation, rigueur et autonome
- Capacité à convaincre et qualités pour fédérer
- Aptitudes en termes de relations interpersonnelles, de communication verbale et d'écoute active
- Établir une stratégie pour atteindre ses objectifs commerciaux
- Identifier les possibilités d'affaires à court, moyen et long terme
- Répondre aux sollicitations d'appels d'offre
- Optimisation et développement d'un secteur spécifique
- Prospection / recommandation
- Gérer le développement, le suivi et la fidélisation d'un portefeuille de clients professionnels, composé de PME, d'ETI, de grandes entreprises et d'industries

## Centres d'intérêts

---

Voyages (Brésil, Argentine, Côte d'Ivoire, Italie) Rénovation, décoration d'intérieur