

Florence L. - Née en 1974
92260 Fontenay-aux-roses
26 ans d'expérience
Réf : 2405221400



Ingénieure commerciale

Ma recherche

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

Formations

2013 : Formation à ENS sur Cachan

Attestation de Compétences Professionnelles " Cadre Commerciale Suivi des Achats Echanges Internationaux "

2004 : Bac +5 à IAE Poitiers

Maîtrise de Sciences de Gestion (MSG)

1995 : Bac +3 à Ecole de la CCIP (ECCIP, devenue NOVANCIA) sur Paris

Diplôme Supérieur de Gestion

1992 : Bac +3 à Lycée LAKANAL

Baccalauréat scientifique C

Expériences professionnelles

2020 à ce jour :

Ingénieure Commerciale chez Eda Expert - Electronique - Ca 1 M€ - 4 Salariés sur Arcueil

Enjeu : Obtenir des nouveaux contrats de la part de grands groupes, notamment dans le secteur de l'aéronautique, l'automobile et la Défense (Thalès, Mbda, Dassault, Renault,...)

Actions :

- Participer à la stratégie commerciale,
- Réaliser la prospection,
- Réaliser les négociations,
- Réaliser des visites clientèles,
- Convaincre les prospects de passer clients,
- Etablir un plan commercial,
- Gagner les affaires,
- Distinguer les priorités,
- Gérer des grands comptes clients

Résultat : CA annuel de 280K€

2018 - 2020 :

Ingénieure Technico-Commerciale chez Atemation - Electronique - 7 Salariés sur Jouy-en-josas

Obtenir des nouveaux contrats clients

Actions :

- Réaliser la prospection,
- Réaliser les visites clients,
- Mettre à jour la base de données Salesforce

Résultat : 15 prospects détectés sur mon territoire

2017 - 2017 :

Chargée d'Affaires chez Le Cesi - Ecole D'ingénieurs -ca 100 M€ - 1 000 Salariés sur Nanterre
Valorisation des filières inter et intra entreprises " Management de Projet de Construction "

Actions :

- Participation à la stratégie commerciale,
- Recrutement des candidats,
- Redéfinition des besoins des entreprises

Résultat : Atteinte de l'objectif des 50 dossiers qualifiés

2016 - 2018 :

Ingénieure des ventes et référente d'une équipe de 2 personnes chez Rs Components - Distribution De Composants électroniques Et De Fournitures Industrielles - Ca 1,3 Mrd€ - 6200 Salariés sur Beauvais Home Office

Portefeuille de 140 clients dans l'Industrie - Secteur Essonne (91) représentant un CA de 3,4 M€

Enjeu : Restauration de la Confiance des Clients et augmentation du chiffre d'affaires

Actions :

- Définition d'une stratégie trimestrielle,
- Identification des cibles prospects et des clients à suivre,
- Prise de rendez-vous avec clients et prospects, Préparation des visites,
- Détection d'Opportunités, de Projets,
- Promotion des produits et services,
- Vente de contrats avec négociation,
- Coordination commerciale, Reporting

Résultat : Augmentation du CA de 5% sur le 3e trimestre 2016

2013 - 2015 :

Commerciale chez Datex - Fabrication, Vente De Solutions électroniques Et Récupération De Données - 6 Salariés sur Villejust

Portefeuille de 35 clients, France et International

Enjeu : Développement de la branche électronique

Actions :

- Conquête de nouveaux clients de l'industrie,
- Fidélisation et Recherche d'opportunités chez les clients existants industriels,
- Etablissement des offres commerciales, coordination interne,
- Reporting

Résultat : Augmentation du CA de 80% en 2 ans

2011 - 2012 :

Assistante achats chez Ucem - Centrale D'achats Monsieur Meuble - Ca 10 M€ - 34 Salariés sur Les Ulis

Développement des Ventes des magasins adhérents

Actions :

- Réalisation d'une analyse concurrentielle,
- Suivi des commandes des magasins adhérents,
- Participation aux négociations Fournisseurs

Résultat : Augmentation des commandes magasins de 5%

2008 - 2011 :

Commerciale chez Batigere - Entreprise Sociale Pour L'habitat (esh) - 2 300 Salariés sur Paris

Commerciale - Service Conseil en Financement

Enjeu : Accompagnement et satisfaction des salariés d'entreprises

Actions :

- Etude de faisabilité des projets,
- Conseils, Vente de prêts,
- Travail collaboratif avec les banques

Résultat : CA doublé en 4 ans

2004 - 2008 :

Assistante Contrôleur de Gestion chez Batigere - Entreprise Sociale Pour L'habitat (esh) - 2 300 Salariés sur Paris

Support à la Direction

Actions :

- Elaboration et Gestion des Budgets,
- Compte-rendu mensuel,
- Trésorerie

1999 - 2004 :

Commerciale chez Batigere - Entreprise Sociale Pour L'habitat (esh) - 2 300 Salariés sur Paris

Vente d'un patrimoine

Actions :

- Vente Terrain sur le Secteur IDF Sud, Reporting

Résultat : Augmentation du CA de 10%/an, Effectif doublé

1998 - 1999 :

Chargée de relation clientèle chez Credit Mutuel - Banque - Essonne

Apport d'un service supplémentaire aux clients

1996 - 1998 :

Assistante commerciale Télémarketing chez Hk Silca - Fabrication De Machines à Reproduire Les Clés sur Paris

Optimisation des visites de 2 commerciaux terrain par de la prospection

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Sap, Sales Force

Atouts et compétences

INGÉNIEURE COMMERCIALE - Déployer les actions de prospection et de fidélisation auprès de TPE,PME et de grands groupes,

Gérer les projets de A à Z depuis la détection du besoin jusqu'à la signature des bons de commande

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sports : Tennis, course à pied, tir à l'arc

Musique : Violon Alto

Danse : Rock, bachata