

Myriam Z. - Née en 1998
75000 Paris
9 ans d'expérience
Réf : 2408281434

Directrice commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2022 : Formation Loi Lagarde, Crédit consommation

2020 : MBA Gestion de patrimoine Mode Politique Voyages à Paris Pôle Alternance sur Paris
MBA Gestion de patrimoine Mode Politique

2016 : Bac à Lycée Vilgénis sur Vilgénis
Baccalauréat ES

Expériences professionnelles

2024 - 24/on20 :

Directrice commerciale chez Msb Reseaux

Établissement stratégie commerciale, commercialisation des produits dimensionnement PV / PAC, formation des commerciaux, fidélisation de la clientèle chargé du recrutement, gestion des plannings, gestion régie commerciale interne, élaboration cahier des charges, gestion des partenariats Grands comptes (ref clients Adeo, ProPower..)

2023 - 2023 :

Chargée d'affaires BtoB chez Cloud Eco

Prospection téléphonique, création et développement d'un portefeuille client, commercialisation solutions de téléphonie, solutions internet et Cybersécurité.
Accompagnement des équipes sur le terrain

2022 - 2022 :

Commerciale pôle chauffage chez Effy sur Paris

Mise en application de la stratégie commerciale d'Effy, Développement et animation d'un réseau de particuliers, Recherche et cadrage des projets d'amélioration et optimisation des techniques de ventes et de l'expérience client, Mise en place de plans d'actions correctifs pour l'amélioration de la production et des résultats (Visite Technique dématérialisée).

2021 - 2021 :

Directrice commerciale chez Maison Eco

Établissement stratégie commerciale, commercialisation des produits, formation des commerciaux, fidélisation de la clientèle, chargé du recrutement, gestion des plannings, gestion plateau de téléprospection, mise en place d'outils de démarchage téléphonique, élaboration cahier des charges, gestion du recouvrement..

2020 - 2020 :

Responsable commerciale chez Lm Energie
Réalisation des visites techniques (métrages et dimensionnement)
Commercialisation des produits, suivi clientèle, établissement des devis

2019 - 2019 :

PDG BTP / ENR chez Feeling Up

Fondation et organisation de la société, élaboration des appels d'offres d'État, gestion administrative, établissements des CCTP, coordination des fournisseurs et sous-traitants, suivi chantiers...

2016 - 2019 :

Mandataire d'assurance référente chez Predictis

Prospection téléphonique, création et développement d'un portefeuille client, commercialisation des produits épargne, retraite, placements, protection sociale et investissements immobiliers, accompagnement et formation des équipes commerciales...

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

BtoB, commercialisation, dimensionnement, cahier des charges, CCTP, développement d'un portefeuille client, devis, établissement des devis, expérience client, fidélisation de la clientèle, suivi administratif, gestion administrative, Gestion de patrimoine, appels d'offres, Grands comptes, gestion des plannings, amélioration de la production, gestion du recouvrement, gestion des partenariats, gestion du marketing, chauffage, investissements immobiliers, Prospection téléphonique, démarchage téléphonique, protection sociale, stratégie commerciale, subventions, BTP, techniques de ventes, commercialisation des produits

Permis

Permis B