

Aïthana C. - Né

5 à 10 ans d'expérience

Réf : 241114172513

Responsable de comptes public

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

Formations

06/2020 : Bac +5 à ICD Business School
Master 2 Conseil et Stratégie Commerciale

06/2018 : Bac +3 à CFA IGS
Licence Responsable du Développement Commercial et Marketing

06/2015 : Bac +2 à IUT Paris Descartes sur Paris
DUT Gestion des entreprises et des administrations

07/2013 : Bac à Lycée Gutenberg Créteil sur Créteil
Baccalauréat général Économique et Sociale

Expériences professionnelles

02/2022 à ce jour :
Responsable de comptes public chez Services Aux Entreprises
Fidéliser et développer le portefeuille clients
Adopter une posture de conseil auprès des clients
Répondre aux appels d'offres
Gérer les négociations et les soutenances clients
Rédiger les propositions tarifaires

SECTEUR DE L'EXPORT :

10/2017 - 08/2019 :
Conseillère Commerciale chez Diac Location
Fidéliser et développer le portefeuille clients
Prise de contact clients et traitement des demandes entrantes
Accompagner le client dans ses réflexions stratégiques
Piloter les rdv clients - démonstrations logiciels
Etablir les devis

07/2017 - 09/2017 :
Assistante Commerciale chez Laïta
Gestion d'un portefeuille clients à l'international
Assurer le suivi des opérations commerciales :
Gestion des commandes, de la logistique, de la tarification
et facturation
Gérer les litiges clients

Assurer le suivi des lancements de nouveaux produits

10/2015 - 03/2016 :

Assistante Commerciale Export chez Sodifrais

Gestion d'un portefeuille clients à l'international

Prise en charge des commandes clients

Gérer et suivre les expéditions à l'international

Mise en relations commerciales avec les clients et prestataires

Gestion d'un portefeuille clients BtoB : Mise en place des contrats de location - Assurer le suivi commercial et administratif

des contrats de location - Entretenir la relation client et communiquer en interne

Langues

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

Atouts et compétences

BtoB, développer le portefeuille clients, Développement Commercial, Développement du chiffre d'affaires, Etablir les devis, facturation, Répondre aux appels d'offres, Gestion des entreprises, Gestion d'un portefeuille clients, relations commerciales avec les clients, communiquer en interne, contact clients, relation client, suivre les expéditions, Gérer les litiges clients, Marketing, lancements de nouveaux produits, Gestion des commandes, Prise en charge des commandes clients, SERVICES AUX ENTREPRISES, tarification, Stratégie Commerciale, traitement des demandes, suivi des opérations commerciales

Centres d'intérêts

Lecture, fitness