

Oumaima B. - Né
69008
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 24111418503

Technico-commerciale b to b en alternance

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France.

Formations

20230930 : Bac +5MBway Lyon, France; Université de Versailles de Saint Quentin en Yvelines, Paris Saclay, IAE Saint-Quentin-en-Yvelines, FranceParisMBA Management, Commerce, Entreprenariat; Master Management, parcours Evolutions Technologiques Organisationnelles et Stratégiques
20200630 : Bac +3Université de La Réunion Saint-Denis, La ReunionRéunionLicence en Administration Economiques et Sociales
20190630 : Bac +3Ecole Supérieure de Technologie Casablanca, MAROCLicence en Marketing et Vente
20180630 : Bac +2Ecole Supérieure de Technologie CASABLANCA, MAROCDUT en Gestion des Entreprises et des Administrations; Option Gestion et Administration du personnel

Expériences professionnelles

2022090120230930

Technico-commerciale B to B en alternanceFOLAN Rillieux la papeGérer les demandes des clients/prospects, réaliser les devis et traiter les commandes Faire de la prospection et de la relance téléphonique Quali er les besoins, attentes et pro l des prospects & clients Suivre la clientèle con ée (connaissance client), développer et délisier Négocier en collaboration avec le commercial itinérant dans le cadre de la politique commerciale (prix, tarifs, remises, conditions de livraison, délais de paiements, ...) Participer au bon traitement des réclamations clients Assurer la réponse aux consultations, appels d'o res Promouvoir les o res spéciales et opérations commerciales Réaliser de la veille concurrentielle Intervenir auprès des clients en retard de règlement

2021050120210731

Chef de zoneIVALIS Créteil, FrancePréparer l'inventaire des magasins Encadrer une équipe de 10 à 12 compteurs Accompagner les clients dans leur contrôles.

2019100120200831

E-leclerc La RéunionGestion complète d'un rayon: l'approvisionnement, le suivi du CA de la marge,... Responsabilité de l'élaboration des promotions et des animations commerciales, ainsi que de la gestion des stocks. Gestion informatique des commandes, des inventaires et de l'étiquetage. Encadrement d'une équipe; Accueil et conseil aux clients.

2018010120180630

Stage assistante commercialeRenault Sa Auto Abda Sa , MarocProspection de nouveaux clients Traitement des appels entrants et mails Organisation d'événements Réaliser une étude de marché Gestion de l'agenda de l'équipe commerciale

Langues

- Anglais (orale : courant / écrite : intermediaire), Arabe (orale : courant / écrite : intermediaire), Français (orale : courant / écrite : intermediaire) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

consultations, demandes des clients, approvisionnement, B to B, magasins, Comptabilité, IAE, COMPETENCES ACADEMIQUES, connaissance client, Traitement des appels entrants, réaliser les devis, Management stratégique, Gestion des Entreprises, Gestion de l'agenda, Customer Relationship Management, Suivre la clientèle, délais de paiements, traitement des réclamations clients, Prospection de nouveaux clients, inventaire, gestion des stocks, inventaires, politique commerciale, Encadrer une équipe, Encadrement d'une équipe, Marketing, Marketing digital, Organisation d'événements, animations commerciales, traiter les commandes, Gestion informatique des commandes, Administration du personnel, Finance, relance téléphonique, veille concurrentielle, Vente, opérations commerciales, conseil aux clients, capacité d'écoute, étiquetage, Réaliser une étude de marché (Expert)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- danse orientale