



***** *****

20/04/1988 (36 ans)
Nationalité Française
Célibataire
Permis B

* ***** ***** *****

Beaumont-le-Roger (27170)

*****.*****@*****.***

Assistant Commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2021 / mai 2022

JVS-Mairistem | Informatique | Chargé des Opérations Commerciales | Evreux (27)

* *Compétences clefs principales : Communication | Sensibilité commerciale | Marketing opérationnel*

* *En charge de mettre en œuvre les actions commerciales définies par la Direction pour dynamiser les ventes :*

30 actions commerciales menées à ce jour (mailing, emailing, webdemos...)

* *Pilotage et déploiement du plan d'actions de la cellule vente à distance de la création jusqu'à la mise en œuvre*

* *Soutien des 5 équipes terrain sur leurs plans d'actions en créant et mettant à leur disposition des kits d'actions commerciales par produit ou service*

* *Appui auprès des 20 partenaire-revendeurs sur leurs opérations commerciales en proposant des modélisations pertinentes d'action*

* *Récupération et centralisation des données relatives à la performance des opérations commerciales et*

proposition des correctifs auprès du responsable pour les actions futures.

avr. 2016 / juin 2020

Assistant marketing / Responsable marketing

Acim Jouanin | Industrie |

* *Compétences clefs principales : Marketing opérationnel | Marketing digital | Sensibilité commercial*

* *Organisation et participation à 7 salons professionnels en France (salons CFIA, FIP, Global Industrie) et à l'étranger (salons K) : accueil et renseignement des prospects et clients, actions de prospection...*

* *Mise en place d'une stratégie de fidélisation / reconquête clients sur le terrain (grâce aux salons SEPEM)*

* *Animation d'une communauté d'environ 2 500 clients mouvementés et prospects : site internet, réseaux*

sociaux (LinkedIn, Twitter...), campagnes d'emailing, flyers sous format PDF...

* *Animation d'un projet de refonte de site internet en tant que chef de projet*

* *Réalisation de veilles technologiques (marchés cibles) et stratégiques (concurrence) : lecture de la presse*

(industrielle et marketing), compilation des informations (sectorielles et concurrentielles), mise en place d'une automatisation (agrégateur de flux RSS)

* *Réalisation de plus de 10 études de marché sur différentes applications : bière, barbes à papa, calottes*

chauffantes, thermostats cartouches, chauffe-gamelles, toilettes lavantes, résistances de freinage, plasturgie...

* *Conduite et analyse annuelle de 4 enquêtes de satisfaction clients*

* *Gestion des prestataires et négociations des contrats en lien avec le marketing*

* *Prise en charge des appels clients (permanence 1 fois / semaine).*

mars 2015 / mars 2016

Commercial

Caisse d'Epargne Normandie | Banque | Conseiller Commercial | Bourg-Achard (27)

* *Compétences clefs principales : Réglementation bancaire | Gestion des clients | Techniques de vente*

* *Accueil et apport de conseils personnalisés aux clients et prospects de l'agence*

* Détection et finalisation des opportunités commerciales basées sur une gamme complète de services bancaires et d'assurance (respect du processus commercial : conseiller, conquérir, fidéliser...)
* Contribution à la réussite collective de l'agence par l'atteinte d'objectifs commerciaux (promotion et vente de produits et services) : moyenne de 40 accroches commerciales et 20 ventes par semaine
* Gestion de la relation client dans un objectif de satisfaction, de maîtrise de la qualité et des risques.

juin 2012 / nov. 2014

Responsable Commercial commercial

Laforêt Immobilier | Immobilier | Responsable Commercial | Lisieux / Pont-l'Evêque (14)

* Compétences clefs principales : Développement commercial | Prospection | Techniques de vente

* Contribution au lancement d'une 2^e agence immobilière sur un nouveau secteur à conquérir
* Prospection physique et téléphonique d'une clientèle de particuliers vendeurs
* Estimation et commercialisation de biens immobiliers par la prise de mandats simples et exclusifs : moyenne de 3 mandats simples et 2 mandats exclusifs par mois
* Découverte des projets d'une clientèle d'acquéreurs, sélection de biens et accompagnement en visite : moyenne de 2 ventes de biens immobiliers par mois (CA Brut HT réalisé : 200 000 € en 2,5 ans)
* Gestion des propositions d'achat et finalisation des ventes (compromis de vente et actes authentiques)
* Contribution à la notoriété de 2 agences par une satisfaction et un suivi client irréprochable.

avr. 2011 / janv. 2012

Assistant Marketing commerciale

Sidel | Industrie | Assistant Marketing | Octeville sur Mer (76)

* Compétences clefs principales : Marketing opérationnel | Marketing digital | Sensibilité commerciale

* Participation à la réalisation de salons professionnels sur l'industrie de l'emballage (salons Interpack, Brau...)
* Création de plus de 300 présentations clients (Grands Comptes) et fiches techniques en langue anglaise pour une force de vente technico-commerciale
* Mise à jour de supports de communication : newsletters, site intranet réservé aux clients...
* Assistance à une force de vente internationale
* Création et participation à 5 sessions de formations internationales technico-commerciales sur les nouveaux produits proposés : environ 150 personnes formées.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2008 / avr. 2011

| **Ecole de commerce; Master 2 Marketing et Stratégie Commerciale (Bac+5)** - BAC+5

EM Normandie | Le Havre (76)

sept. 2006 / mai 2008

| **Classe préparatoire HEC, option économie (Bac+2)** - BAC+2

| Lycée Georges Clemenceau | Reims (51)

COMPETENCES

Neubourg, Bernay, Brionne, LinkedIn, Twitter, RSS, Suite Microsoft Office, Word, Excel, PowerPoint, Outlook, d'emailing, SendinBlue, Sarbacane, Skype, Zoom, WebEx, Teams, Google, e-réputation, référencement

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Français	
Turc	Courant

CENTRES D'INTERETS

Musique, Photographie