



24/12/1965 (58 ans)
Nationalité Française
Célibataire

*** ** *

Servian (34290)
***** - *****
*****.*****@*****.**

Commerciale Terrain B to B 22 ans d'expérience, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- mai 2022 / déc. 2022 Responsable Commerciale e-liquides**
GALAXY CONNECT fabricant en Angleterre
Prospection, vente, livraisons et encaissements de e-liquides auprès de bureaux de tabac et autres commerces de détail sur l'Aude et l'Hérault.
- mars 2019 / sept. 2020 Attachée Commerciale alimentaire RHF**
DISTRISUD Frontignan
Prospection et développement des ventes alimentaires produits frais et surgelés en restauration commerciale et collective dans l'Hérault.
- août 2008 / janv. 2017 Responsable de Secteur RHF**
SAVENCIA FOOD SERVICE - Industriel alimentaire à Viroflay (78)
*7 départements (11, 34, 66, 81, 12, 48, 15)
auprès des Collectivités, restaurateurs et distributeurs grossistes.*
- janv. 2006 / janv. 2008 Attachée commerciale en RHF**
DISTRISUD - Grossiste Alimentaire - Frontignan (34)
Prospection, vente et encaissements de produits alimentaires auprès des restaurateurs secteur de Marseille.
- janv. 2004 / déc. 2005 Attachée commerciale en CHD**
GINEYS - Grossiste Alimentaire - Reventin-Vaugris (38)
Création d'un portefeuille de 45 clients.
- janv. 2001 / déc. 2003 Commerciale en RHD**
ALDIS TRANSGOURMET - Grossiste Alimentaire - Marseille (13)
Prospection, vente, encaissements auprès de la restauration sur Marseille.
- janv. 1999 / janv. 2001 Attachée commerciale en CHR**
RELAIS D'OR MIKO - Grossiste Alimentaire Glaces et Surgelés - Gemenos (13)
Meilleur score nouveaux clients sur 12 vendeurs.
- janv. 1996 / janv. 1999 Télévendeuse**
CASERTA SALVI Les Pennes Mirabeau
Produits alimentaires italiens charcuterie et fromage
- janv. 1985 / déc. 1995 Commerciale sédentaire**
LA REDOUTE, CASERTA, GERMOND, CREDIT MUTUEL

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 1984 / juin 1985 Techniques de Commercialisation - BAC+2**
Ecole Pratique des Technologies de Gestion; Ecole de Vente CCI La Rochelle
- sept. 1983 / juin 1984 Titulaire du baccalauréat G3 (Techniques de Commercialisation) - BAC**
Lycée St Paul à Orléans

COMPETENCES

Prospection, développement, argumentation, négociation, vente
Organisation des tournées en fonction des potentiels, planification des visites
Organisation et tenue de salons professionnels
Reporting d'activité sur CRM (statigest)
Bonne connaissance de la clientèle RHF et du domaine alimentaire

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Académique

CENTRES D'INTERETS

Aquagym