******** ******
Permis B to B et B to C

* *** ******* **********
Vigneux-sur-Seine (91270)
****
**********@*****.***

Responsable Administration des Ventes, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2021 / mars 2022 **Responsable Administration des ventes**
MEDIALEX PARIS Annonces & Formalités Légales
Management de 9 personnes
** Définir les procédures administratives*
** Baisse des encours*
** Facturations des Balos , Bodaccs et Publications et autres*
** Enregistrement et pointage des relevés de débours de greffes*
** Participation aux projets traverse à l'amélioration des processus*
** Gestions de la satisfaction des clients*
** Traitement des litiges, des réclamations et des contentieux.*
** Direction et motivation de l'équipe d'administration des ventes en suivant*
** Les résultats à l'aide d'indicateurs de performance.*
** Intendance minutieuse de la facturation client, en effectuant des relances*
** De manière diplomatique mais ferme lors de factures impayées.*

janv. 2017 / déc. 2020 **Responsable Administration des Ventes**
CENTRALVIA Paris
Filiale de la Confédération Française de la boucherie-charcuterie-traiteurs (
** Management de 4 personnes*
** Gérer les prestataires et le bon fonctionnement des outils (*
** Contrôler et animer le processus de commande/livraisons/facturations :*
** Garantir l'application des conditions commerciales, gérer les pénuries,*
** Suivre le C.A facturé et encours clients et fournisseurs*
** Effectuer le recouvrement clients*
** Gérer les changements de tarifs*
** Amélioration du site internet*
** Réaliser les relances, dématérialisation des factures et Lettrage*
** Calculer les R. F. A et suivre l'affacturage*
** Exécuter les statistiques (mis en place les States sur EBP)*
** Contrôler les assurances du stock*
** Faire les remises en banque (chèques, LCR, prélèvement et virement)*
** Programmer le transport*

janv. 2015 / déc. 2016 **Responsable Administration des Ventes France**
REFLECTIV 94
Vitrages de sécurité, de protection solaire
** Management de 6 personnes*
** Définir les procédures administratives*
** Gérer les changements de tarifs*
** Suivre et déclarer les chiffres d'affaires aux clients*
** Vérifier les commissions aux commerciaux*
** Contrôler et enregistrer les contrats de vente*
** Gérer les changements de tarifs*
** Suivre et déclarer les chiffres d'affaires aux clients*
** Vérifier les commissions aux commerciaux*
** Contrôler et enregistrer les contrats de vente*
** Organiser l'expédition des commandes et informer les clients*
** Contrôler le suivi financier des comptes clients (factures, avoirs, escomptes, encours,*
** Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement,*
** Formation, ...)*

janv. 2006 / janv. 2015 **Responsable service clients**
EMI Music France 75
Fabrication, Edition et Distribution de CD

** Management de 4 personnes*
** Organiser et coordonner l'activité de l'équipe dans le cadre de la stratégie commerciale*
** Définir et mettre en place les outils de Reporting*
** Saisir les commandes grands comptes (rejets EDI)*
** Traiter les retours produits*
** Suivre les indicateurs, assurer les actions correctrices éventuelles,*
** Contribuer et participer aux projets transversaux,*
** Faciliter le traitement des dossiers complexes et garantir l'application des*
** Procédures commerciales*
** Développer les compétences au sein de l'équipe*

janv. 2001 / janv. 2006 **Responsable service Télévente**

EMI Music France 75

Fabrication, Edition et Distribution de CD
** Management de 6 personnes*
** Organiser le travail et motiver l'équipe autour de défis commerciaux*
** Animer et assurer le suivi des opérations commerciales,*
** Contrôler l'application des directives commerciales du groupe*
** Vérifier les contrats de ventes en application avec les CGV*
** Effectuer les ouvertures des comptes clients*
** Développer le chiffre d'affaires du service et calculer les commissions*
** Augmenter le parc clients de 15% à l'année*
** Accroître le C.A mensuelle de +10 % pour chaque télévendeur*
** Concevoir le Back up des représentants*

janv. 1990 / janv. 2001 **Télévendeuse Région Sud Est & Corse**

EMI Music France 75

Fabrication, Edition et Distribution de CD
** Suivre le planning d'appels régulier auprès d'un portefeuille clients*
** Saisir les commandes, opérations, précommandes pour stimuler la croissance*
** Développer le C.A et dépasser les objectifs*
** Traiter les demandes de litige*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **Bulats CEFR LEVEL A2 Management**

COMPETENCES

Process ADV,Facturation, Traitement des litiges, Leadership, statistiques.
Word, Excel Powerpoint, AS400, SAGE 100, EBP, Divalto, M-Files

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Bricolage, Rénovation, Cuisine du monde, course à pieds