



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

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

Commerciale sédentaire, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2022 / déc. 2023** **Commerciale sédentaire**
BURGER ALLIANCE ENERGIES
*Négociation des conditions commerciales en veillant à préserver la marge de l'entreprise pour atteindre les objectifs fixés.
Gestion administrative des dossiers clients, établissement des devis et des contrats, mise à jour de la base de données informatique.
Réception et traitement des commandes clients, suivi commercial jusqu'à la facturation
et la livraison, remontée des remarques et des incidents.*
- janv. 2020 / janv. 2022** **Technico-commerciale itinérante secteur bas-rhin**
BATIBOIS ALSACE
*Réalisation des devis, négociation et conclusion des ventes, participation aux démarches de recouvrement des créances.
Entretien de la relation commerciale avec les clients par des visites régulières. Prise en charge d'un portefeuille de 130 clients sur le secteur Bas-Rhin, analyse de l'activité des clients. Vente de produits pour un CA annuel de 1,5 M.
Renseignement des outils de reporting d'activité, partage d'expérience et remontée d'informations lors des réunions d'équipe.*
- janv. 2015 / janv. 2020** **Assistante commerciale divers entreprises**
HYPROMAT/ STEF LOGISTIQUE/ BODET
*Traitement des commandes clients, suivi des livraisons et coordination avec les équipes internes. Réception des appels entrants, réponse aux demandes de renseignements et prise des messages.
Gestion de la facturation clients et fournisseurs, suivi des paiements, alimentation des tableaux de bord, relances par téléphone et par mail pour les retards, archivage des factures et des avoirs.*
- janv. 2011 / déc. 2014** **Technico-commerciale itinérant secteur est**
PP-67DIFFUSION
*Élaboration des offres commerciales, chiffrage des coûts et estimation des délais de livraison.
Prospection commerciale avec des stratégies adaptées aux enjeux : terrain, mail, téléphone.
Suivi technique en après-vente, recueil des retours clients et de leur satisfaction, traitement des réclamations.*
- janv. 2007 / déc. 2009** **Chargée de prescription secteur sud est en alte rnanche**
FORMICA FRANCE
*Prospection auprès des architectes et maîtres d'œuvres, prise de rdv, suivi de la clientèle, développement des prescriptions, détection des projets d'infrastructures publiques et privées, organisation du planning, rapports hebdomadaires.
Analyse des tendances du marché pour identifier les opportunités de croissance et ajuster les stratégies marketing.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **CONSEILLERE DE VENTE - BEP**

/ **BAC PRO COMMERCE - BAC**

/ **BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT - BAC+2**

COMPETENCES

base de données informatique, Pack Office, outils de reporting

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel

Français

CENTRES D'INTERETS

Pilâtes, vélo, cuisine, voyages