



10/10/1984 (39 ans)
Nationalité Française
Permis B

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

Roissy-en-Brie (77112 CEDEX)

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

COMMERCIALE //CHARGÉE D AFFAIRE//RESPONSABLE COMMERCIALE E, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2022 / mai 2023

Technico -Commerciale

ACCES INDUSTRIE, Gretz Armainvilliers

Location et vente d'appareil de lavage //prospection , négociation, suivi client et fidélisation

Interaction avec plusieurs corps de métier

Conseil technique en fonction de la contrainte sur chantier du client

Gestion d' un portefeuille client sur une zone géographique (94,77,91)

nov. 2021 / mars 2022

KOESIO, seine et marne

Commercialisation de solutions bureautiques (matériels, logiciels, solutions de gestion documentaires, solutions de sauvegarde des données pour les entreprises)

Création et développement d'un portefeuille (clients et prospects),Gestion des litiges clients

(facturation, livraison, service après- vente, financement)

Fidélisation de clients (suivi, renouvellement de parc clients)

Adaptation des visites clients en fonction de leur potentiel et leur typologie

oct. 2020 / mars 2021

Chef des ventes ventes indirecte revendeurs/ intégrateurs

SPIGRAPH

Commercialisation de solutions documentaires et scanner.

Création et développement d'un portefeuille partenaire .

Suivi et accompagnement terrain des forces commerciales du revendeurs.

juin 2012 / août 2020

Ingénieur des ventes

RICOH FRANCE SAS, Seine et Marne

Commercialisation de solutions bureautiques (matériels, logiciels, It-service, solutions de

sauvegarde des données pour les entreprises)

Création et développement d'un portefeuille (clients et prospects),Gestion des litiges clients

(facturation, livraison, service après- vente, financement)

Fidélisation de clients (suivi, renouvellement de parc clients)

Adaptation des visites clients en fonction de leur potentiel et leur typologie

sept. 2005 / juin 2012

Vendeuse

DARTY, Serris, Noisy- le grand, Orgeval, Créteil, Pontault-Combault

Vente de produits (petit et gros ménage), Gestion des commandes accessoires,-Implantation, mise en avant et rotation des produits

Vente de services (contrat d'énergie, abonnement internet, garantie associée au produit vendu)

Formation des collaborateurs en vue de la progression de l'objectif magasin

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2003 / juil. 2005

Baccalauréat Professionnel ET BEP vente action marchande; commerce en alternance - BAC

CCI - UTEC, Emerainville (77)

COMPETENCES

AS400, Pack office, Salesforce, Siebel, sauvegarde des données

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français