



\*\*\*\* \*

\*\* \*\* \* \*\* \*

Sartrouville (78500)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*.\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*

---

## Responsable développement commerciale, Junior

---

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

juin 2022 /

#### Responsable développement commerciale

LA MAISON BLEUE

\* *Prospection auprès de professionnels et d'institutions, organisation des rendez-vous commerciaux, mise à jour des bases de données*

\* *Veille du marché et des tendances de la consommation, afin de définir des approches de vente et d'ajuster les stratégies commerciales en conséquence.*

\* *Gestion et développement d'un portefeuille clients, construction d'offres commerciales en collaboration avec les équipes.*

\* *Gestion des affaires en autonomie : prospection client, établissement et négociation des propositions commerciales, signature des contrats, paiement des acomptes.*

\* *Établissement de la stratégie commerciale et des plans d'action avec le responsable des ventes, partage d'informations (évolution du marché, opportunités commerciales ...).*

\* *Participation aux opérations commerciales (salons, soirées, workshops ...), promotion de l'activité de l'entreprise et des produits, détection des affaires potentielles.*

mai 2021 / mai 2022

#### Responsable commerciale

MALCOS

\* *Commercialisation de biens d'équipement auprès de professionnels de la boulangerie pâtisserie.*

\* *Rapports auprès de la direction après les visites clients,*

*point sur les échanges et l'avancement des affaires, remontée des objections.*

\* *Gestion des affaires en autonomie : prospection client, établissement et négociation des propositions commerciales, signature des contrats, paiement des acomptes.*

\* *Prospections et fidélisation de nos clients et prospects*

\* *Création de la gamme BIO*

\* *Partage d'idées et d'opinions avec les collaborateurs en mettant à profit les forces de chacun.*

\* *Forte autonomie grâce à la connaissance approfondie des procédures de l'entreprise.*

\* *Capacité à identifier les difficultés et à prendre des décisions individuellement ou par consensus.*

mai 2021 / déc. 2021

#### Commerciale sédentaire

AVIATEC

\* *Rédaction des devis à destination des clients en notant l'ensemble des prestations planifiées et en calculant le prix total.*

\* *Relance des clients en cas de retard de paiement soit par contact téléphonique soit par courrier, mise à jour des tableaux de suivi.*

\* *Négociation des modalités de la vente auprès du client en définissant un prix à l'amiable et en l'informant des possibilités.*

\* Gestion du portefeuille de clients en s'assurant du bon déroulement des commandes et en veillant à leur bonne satisfaction.

\* Prospection téléphonique à partir de la liste fournie, en me basant sur le script commercial donné, présentation de l'entreprise et des produits, planification des rendez-vous.

sept. 2019 / déc. 2021

**Assistante d'agence**

CARGLASS MAISON

\* Traitement de la boîte mail et du courrier postal, analyse des contenus et rédaction des réponses, transmission de toute information utile aux personnes concernées, réception des plis remis par les coursiers.

\* Gestion des relations avec les fournisseurs et les prestataires, réponse aux demandes par mail et téléphone, suivi des commandes, comptes rendus auprès de mon supérieur.

\* Préparation du courrier sortant (classique, envoi en recommandé, colis), mise sous plis et affranchissement des enveloppes, renseignement des bordereaux.

---

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

sept. 2019 / juin 2021

**BTS : Management des Unités Commerciales, MUC** - BAC+2

JEAN-BAPTISTE-POQUELIN Saint-Germain-en-Laye, 78

/

**Baccalauréat : ST2S** - BAC

---

**COMPETENCES**

script

---

**COMPETENCES LINGUISTIQUES**

**Anglais** Elémentaire

**Espagnol** Elémentaire

**Français**

---

**CENTRES D'INTERETS**

Natation, running, escalade, Ski, voyages, histoire