



27/03/1966 (58 ans)
Nationalité Française
Mariée
Permis B

** **

Toulouse (31000)

,**,*****@*****,***

PRESCRIPTEUR COMMERCIAL SUD-OUEST, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2022 / déc. 2023

PRESCRIPTEUR COMMERCIAL SUD-OUEST

Fermax France , Paris

- * *Adaptation rapide à différent interlocuteurs et différences situations*
- * *Gestion du portefeuille,*
- * *Développement du CA,*
- * *etude de projet Préconisateur auprès des bureaux d'étude, syndic, promoteurs,*

installateurs, hotel de régions,

- * *Validation des commandes clients*
- * *etudes, devis clients*
- * *etudes de marché, appels d'offres publics*
- * *Suivi des chantiers*
- * *Gestion des distributeurs en CFO*
- * *Vielles concurrentielles*
- * *Mise en place accord cadre*

mars 2022 / mai 2022

INGÉNIEUR COMMERCIAL

Finsecur France , Paris

- * *Traitement des demandes de devis dans le respect des délais de réponse.*
- * *Promotion des produits, de leurs caractéristiques et leurs avantages.*
- * *Sensibilisation des utilisateurs aux règles de sécurité.*
- * *Gestion du SAV auprès des clients.*
- * *Orientation technique des clients dans le choix des produits.*
- * *Rédaction des propositions commerciales.*
- * *Animation d'un stand sur des salons professionnels.*
- * *Adaptation rapide à différent interlocuteurs et différences situations*
- * *Gestion du portefeuille,*
- * *Développement du CA,*
- * *etude de projet Préconisateur auprès des bureaux d'étude, syndic, promoteurs,*
- installateurs, hotel de régions,*
- * *Validation des commandes clients*
- * *etudes, devis clients*
- * *etudes de marché, appels d'offres publics*
- * *Suivi des chantiers*
- * *Gestion des distributeurs en CFO*

nov. 2021 / mars 2022

CHARGÉ D'AFFAIRES ENTREPRISES

TGSO , COLOMIERS

- * *Préparation du budget prévisionnel à partir de la feuille de route donnée.*
- * *Animation des réunions d'équipe : mise en place des projets, suivi d'activité.*
- * *Conception d'indicateurs de performance et d'outils de pilotage de l'activité.*
- * *Gestion des tâches administratives : saisie des données, classement, archivage et numérisation des documents, rédaction de compte rendus de réunion.*
- * *Organisation du travail en priorisant les tâches dans le but de répondre aux attentes et de respecter les délais.*
- * *Recrutement du personnel, avec intégration des embauchés à leur arrivée.*
- * *Supervision de l'activité au quotidien, avec support aux équipes.*
- * *Adaptation rapide à différent interlocuteurs et différences situations*
- * *Gestion du portefeuille,*
- * *Développement du CA,*
- * *etude de projet Préconisateur auprès des bureaux d'étude, syndic, promoteurs,*
- installateurs, hotel de régions,*

- * Validation des commandes clients
- * etudes, devis clients
- * etudes de marché, appels d'offres publics
- * Suivi des chantiers
- * Mise en place accord cadre

mai 2013 / nov. 2021

RESPONSABLE COMMERCIAL GRAND SUD-OUEST

MAJORCOM , Toulouse

- * Adaptation rapide à différent interlocuteurs et différences situations
- * Gestion du portefeuille,
- * Développement du CA,
- * etude de projet Préconisateur auprès des bureaux d'étude, syndic, promoteurs, installateurs, hotel de régions, GMS, PME, PMI, TPE syndicat de copropriétaire dans le GMS
- * Validation des commandes clients
- * etudes, devis clients
- * etudes de marché, appels d'offres publics
- * Suivi des chantiers
- * Gestion des distributeurs en CFO
- * Vielles concurrentielles
- * Mise en place accord cadre
- * Formation client
- * etude selon la norme EN54, code du travail, code ERP
- * Mise en place de contrats d'entretien préventif et correctif
- * etude auprès des lycées, collèges, universités
- * etude auprès des hotels départementales et régionales
- * Négociation auprès des acheteurs national, gérant de société, directeur financier,
- * relation direct avec les installateurs national, local
- * Suivi des sav et corrective techniciens

janv. 2010 / janv. 2012

DIRECTEUR COMMERCIAL

EPI , Toulouse

- * Encadrement d'une équipe 30 technico- commercial via un management de proximité, définition de leurs plannings et de leurs objectifs mensuels et annuels, évaluation des besoins en termes de formation
 - * Adaptation rapide à différent interlocuteurs et différences situations
 - * Gestion du portefeuille,
 - * Développement du CA,
 - * etude de projet Préconisateur auprès des bureaux d'étude, syndic, promoteurs, installateurs, hotel de régions, GMS, PME, PMI, TPE syndicat de copropriétaire dans le GMS
 - * Validation des commandes clients
 - * etudes, devis clients
 - * etudes de marché, appels d'offres publics
 - * Suivi des chantiers
 - * Gestion des distributeurs en CFO
 - * Vielles concurrentielles
 - * Mise en place accord cadre
 - * Formation client
 - * etude selon la norme APSAD, code du travail, code ERP
 - * Mise en place de contrats d'entretien préventif et correctif
 - * etude auprès des lycées, collèges, universités
 - * etude auprès des hotels départementales et régionales
 - * Négociation auprès des acheteurs national, gérant de société, directeur financier,
 - * Relation directe avec les installateurs national, local
 - * Suivi des sav et corrective techniciens
 - * Élaboration de la politique commerciale avec les dirigeants de l'entreprise.
 - * Suivi administratif et RH du personnel : plannings, congés, disciplinaire, validation des heures, suivi des contrats.
 - * Traitement des demandes de devis dans le respect des délais de réponse.
 - * Promotion des produits, de leurs caractéristiques et leurs avantages.
 - * Sensibilisation des utilisateurs aux règles de sécurité.
-
- * Gestion du SAV auprès des clients.
 - * Orientation technique des clients dans le choix des produits.
 - * Rédaction des propositions commerciales.
 - * Animation d'un stand sur des salons professionnels.
 - * Adaptation rapide à différent interlocuteurs et différences situations

févr. 1998 / janv. 2010

TECHNICO-COMMERCIAL GRAND SUD-OUEST

DESAUTEL , Toulouse

- * Organisation du travail en priorisant les tâches dans le but de répondre aux attentes et de respecter les délais.
- * Traitement des appels téléphoniques, prise des messages, transferts des appels et réponse aux demandes des clients.
- * Gestion des tâches administratives : saisie des données, classement, archivage et numérisation des documents, rédaction de compte rendus de réunion
- * Encadrement d'une équipe 15 techniciens via un management de proximité, évaluation des besoins en termes d'outillages
- * Adaptation rapide à différent interlocuteurs et différences situations
- * Gestion du portefeuille,
- * Développement du CA,
- * étude de projet Préconisateur auprès des bureaux d'étude, syndic, promoteurs, installateurs, hôtel de régions, GMS, PME, PMI, TPE syndicat de copropriétaire dans le GMS, plateforme commerciale
- * Validation des commandes clients
- * études, devis clients
- * études de marché, appels d'offres publics
- * Suivi des chantiers
- * Suivi des accord cadre national
- * Formation client
- * étude selon la norme APSAD, code du travail, code ERP
- * Mise en place de contrats d'entretien préventif et correctif
- * étude auprès des lycées, collèges, universités.
- * étude auprès des hôtels départementales et régionales
- * Négociation auprès des acheteurs national, gérant de société, directeur financier,
- * Relation directe avec les installateurs national, local
- * Suivi des sav et corrective technicien
- * Traitement des demandes de devis dans le respect des délais de réponse.
- * Promotion des produits, de leurs caractéristiques et leurs avantages.
- * Sensibilisation des utilisateurs aux règles de sécurité.
- * Gestion du SAV auprès des clients.
- * Orientation technique des clients dans le choix des produits.
- * Rédaction des propositions commerciales.
- * Animation d'un stand sur des salons professionnels.
- * Adaptation rapide à différent interlocuteurs et différences situations.
- * Suivi des grands comptes

janv. 1997 / janv. 1998 EMPLOYÉ POLYVALENT

Station total SARL clémence Gaby , Toulouse

- * Approvisionnement, réassort des rayons et étiquetage des articles.
- * Réception des palettes de marchandises lors des livraisons, contrôle et rangement des produits dans les rayons de la réserve, évacuation des emballages.
- * Mise à jour de l'affichage des prix selon les instructions du gérant.
- * Contrôle des stocks en réserve pour éviter les ruptures de produits, signalement des besoins d'approvisionnement au gérant.
- * Accueil et renseignement des clients en mettant en avant le service et la

courtoisie.

- * Encaissement des règlements clients et comptage du fond de caisse en fin de service.
- * Disposition des articles en rayon en respectant soigneusement leur emplacement prédéfini.
- * Vente de carburant
- * Service en boutique

janv. 1995 / janv. 1996 FORMATEUR VENTE PORTE À PORTE

SPCL / PSF , Toulouse

- * Gestion des règlements clients
- * Organisation du travail en priorisant les tâches dans le but de répondre aux attentes et de respecter les délais.
- * Échanges avec les salariés pour découvrir leur métier et comprendre le fonctionnement de l'entreprise.
- * Accueil des clients, réponse aux demandes d'informations sur le menu et les produits, prise des commandes.
- * Adaptation rapide à différents interlocuteurs et différentes situations.
- * Assistance des employés expérimentés dans leur travail quotidien.
- * Vente de matériel incendie, alarme, extincteur auprès des particuliers, PMI, PME, TPE
- * Suivie et reporting des ventes des commerciaux

janv. 1994 / janv. 1995 INSPECTEUR DES VENTES PORTE À PORTE

PSF , Toulouse

* *Gestion des règlements clients*

* *Organisation du travail en priorisant les tâches dans le but de répondre aux attentes et de respecter les délais.*

* *Échanges avec les salariés pour découvrir leur métier et comprendre le fonctionnement de l'entreprise.*

* *Accueil des clients, réponse aux demandes d'informations sur le menu et les produits, prise des commandes.*

* *Adaptation rapide à différents interlocuteurs et différentes situations.*

* *Assistance des employés expérimentés dans leur travail quotidien.*

* *Vente de matériel incendie, alarme, extincteur auprès des particuliers, PMI, PME, TPE*

* *Suivie et reporting des ventes des commerciaux*

janv. 1993 / janv. 1994 VRP EXCLUSIF VENTE PORTE À PORTE

SGED FRANCE LOISIR , Toulouse

* *Traitement des appels téléphoniques, prise des messages, transferts des appels et réponse aux demandes des clients*

* *Réponse aux demandes de renseignement des visiteurs et orientation en boutique.*

* *Collaboration en équipe en communiquant, en partageant les idées et en mutualisant les efforts.*

* *Vente porte à porte au particuliers et boutique*

* *Vente d'encyclopédies*

oct. 1987 / janv. 1993 ARTISAN COMMERÇANT

PESTO PIZZA THIERRY , Toulouse

Profession libérale

Restaurant sur place

Vente à emporter

Mise en place service de livraison

DIPLOMES ET FORMATIONS

févr. 2021 / mars 2021 OFFICE 365 ,CRM, MICROSOFT DYNAMIQUE

Toulouse

/ janv. 1983

CAP : Charcutier traiteur - CAP

CFA , Bordeaux

/

Diplôme d'ingénieur - BAC+6 et plus

CNPP , Toulouse; INSITE

COMPETENCES

analyse de données, OFFICE 365

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français