COMMERCIALE Expert

En Formation professionnelle



En 20 ans d'expérience commerciale BtoB et BtoC, j'ai réalisé différentes missions et développé des compétences transversales Je suis une femme de challenge et je souhaite m'investir sur une mission durable

COMPETENCES

VENTE ET NEGOCIATION

Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises et particuliers

Réceptionner les appels téléphoniques Renseigner un client

Analyse des besoins-Conseil -Négociation-Vente-Suivi commandes -

Transmettre des données techniques et commerciales

Développer un portefeuille clients et prospects Prospection commerciale Fidélisation.

FORMATION PROFESSIONNELLE: Environnement, évaluation, ingénierie, animation, financement, réglementation

INFORMATIQUE Word – Excel -Power point

ADMINISTRATIF - Devis - Facturation - Classement - saisie de rapports ou courriers-gestion des plannings

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis 2007	Consultante et Formatrice en free-lance - France détail en annexe
2004 /2005	Superviseur d'une équipe de téléacteurs prospection vente et négociation, développement d'un portefeuille clients d'officines FABRE - Toulouse
1998 / 2004	Directrice-Conseil et conduite de projet dans l'événementiel gestion, vente et négociation, recrutement, formation et animation d'équipes (BtoB) SARL AVS-AVF - Toulouse
1991 / 1998	Chef de secteur Gestion d'un secteur - Prospection et développement d'un portefeuille clients Conseil et Vente dans le secteur du consommable bureautique (BtoB) SARL GASPARD & GUILBERT- Toulouse
1989 / 1990	Manager d'une équipe de 5 VRP animation, formation, vente, recrutement (BtoC) SA MEDIA (édition) - Toulon
1986 / 1989	Gérante de deux boutiques

LOISIRS

lecture - musique - voyages (Asie du sud-est) - marathon en roller - théâtre (lors de mes études) - cours de Salsa

SARL CODAN (prêt à porter, détail et gros) - Toulon

gestion, animation, formation et recrutement, vente et négociation