

Référence: 2002070618

94500 - CHAMPIGNY-SUR-MARNE - France
Téléphone : identifiez vous - Mobile : identifiez vous - Email : identifiez vous



ROLANDER A.

- Attaché Commercial -

Etat Civil : Date de naissance : 04/03/1994

Formation : 2017 : Bac +2 sur Alfortville, BTS Technico-Commercial
2013 : Bac, Bac STI2D (Sciences et Technologies de l'Industrie et du Développement Durable) / Option : Energie et Environnement

Ma recherche : Attaché Commercial dans le secteur Services Commerciaux en contrat Tout contrat
Ma région de travail : Ile de France. Je peux me déplacer : sur toute la région.
Salaire souhaité : a étudier.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 3

0

Langues : Anglais (orale : bonne notion / écrite : intermédiaire)
Espagnol (orale : notions / écrite : débutant)

Atouts et Compétences :

Connaissances en Commerce et logiciels CRM :

? Notions et utilisation des logiciels : DIVALTO, SAP, ATHENA, DISIS, KABS.

? Visite sur sites, rendez-vous de négociations, chiffrage en direct.

? Négociation de contrats, conclusion de ventes, prise de notes et rédaction de rapports.

? Gestion de mon portefeuille clients.

? Suivre l'évolution de mes objectifs et de ma marge.

? Planification de mes tournées commerciales : Réservation d'hôtels, organisation de mes journées et prise de rendez-vous.

? Mise en stock agence : présentation du catalogue et formation du personnel dans les agences.

? Animation des portes ouvertes chez nos distributeurs.

? Organisation de journée à thèmes (salons, journées portes ouvertes).

? Suivi des devis, des commandes et relances clients, appels d'offres et émissions d'offres.

? Vérification des prix, facturation et encaissement.

? Mailings, fax, prospections physiques et phonings.

? Gestion des stocks physique et informatique

Connaissances en Énergie et Environnement :

? Différenciation des types de panneaux solaires, calcul du rendement.

? Notions de base sur l'installation d'énergies renouvelables (éoliennes, barrages hydrauliques, géothermie etc.)

? Projet réalisé : dimensionnement et réalisation de l'installation solaire d'une habitation.

? Connaissance des produits de chauffage, sanitaire, couverture, fonte et outillage.

? Projet réalisé : création d'une zone promotionnelle et action de déstockage.

Connaissances en accueil et communication :

? Accueil physique et téléphonique des clients.

? Gestion des appels : réceptions, émissions et transfères d'appels.

? Prise de notes et prise de rendez-vous