



Contact Commercial :

Tel : 01 69 89 78 33 dir.com@cgworld.fr

ASSISTANT DE PROJET ET COMMERCIAL

COMPETENCES

Gestion et développement commercial

- Gestion de base de données SAP : création, mise à jour, extraction, maintenance, contrôle des bases de données : articles, clients, tarifs et remises. Paramétrage des liens edi, codification GTIN (standard GS1)
- Gestion des prévisions des ventes : suivi des ventes et promotions, transmissions des prévisions au planning, actualisation et reporting
- Prospection, développement et fidélisation d'un portefeuille de clients
- Gestion de portefeuille clients grands comptes (gms/rhd/mdd/export)
- Négociation : budget, délais, service
- Interlocuteur privilégié de la force de vente, de la direction commerciale et logistique
- Enregistrement et suivi, administration des ventes : commandes (gpa, edi, ...), stocks, livraisons, facturation, litiges
- Relation prestataires logistiques (entrepôt et transporteurs)
- Gestion logistique d'évènements
- Développement de nouveaux produits : étude de marché, cotation, programmation
- Gestion de dossiers clients de l'accueil à la réception de chantier : accueil, identification des besoins, écoute, conseil, réponse aux besoins en respectant un budget. Argumentation et vente d'un projet d'agencement. Veille à la satisfaction client tout au long du projet
- Soutien de négociateurs immobilier : contribution à l'amélioration continue de l'activité et à sa performance commerciale. Vérification et suivi de dossiers, relation client, qualification de données, traitement incohérences SI et mise à jour, amélioration qualités données, édition de procès-verbaux

Conseil – Relationnel

- Conseiller technique et commercial produits
- Rôle d'interface avec les services marketing, commercial, développement des ventes, financier, informatique, logistique, planning, production
- Recherche de solutions – Force de proposition : écoute, dialogue, compromis
- Sens du contact : accueil, écoute, confiance, compréhension, relationnel
- Stratégie de communication : réactivité, adaptation, persuasion
- Recrutement d'équipe : constitution d'équipe
- Encadrement d'équipe : définition et adhésion aux objectifs. Elaboration de plans d'action : organisation du temps, planification des interventions. Initiative et décisions

dans le déroulement des missions. Animation de réunion. Formation : suivi, accompagnement et évaluation

Conduite de projets

- Gestion opérationnelle de produits, réservation prestataires, présence terrain, suivi partenaires
- Organisation du service : définition et gestion du flux d'informations
- Contrôle et suivi des étapes d'avancement d'un projet
- Mise en place, rédaction et contrôle des procédures
- Gestion financière : analyse des coûts opérationnels, réorganisation logistique
- Conception et programmation de produits (secteur du tourisme)
- Négociation de contrats
- Conception de documentation d'informations et de promotions
- Conception de projets : vérification des caractéristiques des surfaces à aménager et des pièces adjacentes. Réalisation de métré. Conception de plans (à la main et DAO) liés à un projet d'agencement dans le respect des contraintes d'architecture. Conception de plans techniques
 - Force de proposition : créativité pour la conception d'espace de vie, décoration, couleurs, volumes
- Gestion de dossiers : établissement de documents commerciaux (devis, bon de commande, dossier de pose, commande, avenant, accusé de réception, certificat de fin de travaux). Validation de la conformité d'un chantier. Suivi règlement client. Suivi de chantier dans son intégralité. Gestion SAV. Fidélisation clients

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2019 à ce jour Gestionnaire Back Office commercial – Operateur de télécommunication Rennes
2017 – 2018 Concepteur Vendeur espace cuisines
2005 – 2016 Coordinateur base de données et prévisions des ventes
2002 – 2004 Conseiller commercial grands comptes
2000 – 2002 Assistant commercial
1996 – 2000 Tour Opérateur spécialiste des séjours à la montagne
1990 Stages de concepteur commercial

FORMATIONS et DIPLOMES

1994 – 1996 **ECM** – Etude et création mobilière
1993 – 1994 **BSPP** – Brigade des Sapeurs-Pompiers
Certificat de pratique professionnelle de Sapeurs-Pompiers – CFAPSE – BNPS
1990– 1993 **ACADEMIE CHARPENTIER** Diplôme d'architecte d'intérieur et design
1989– 1990 **CCIP** – Chambre de Commerce et d'industrie Diplôme de concepteur commercial dans l'habitat - homologué niveau IV

INFORMATIQUE

- Pack Office, SAP R4.7, BW, AS400 (Antalia, Minos), Essbase, SM2