

Référence : 1
Région Bretagne



CGWORLD
smarter together

ASSISTANT TECHNIQUE ET COMMERCIAL

COMPETENCES

Gestion et développement commercial

- Soutien de négociateurs immobiliers : contribution à l'amélioration continue de l'activité et à sa performance commerciale.
- Vérification et suivi de dossiers, relation client (validation information, relances), qualification de données, traitement incohérences SI et mise à jour, amélioration qualité données, édition de procès-verbaux
- 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 : 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

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

INTERESSÉ PAR CE PROFIL DISPONIBLE ? CONTACTEZ-NOUS AU 01.69.89.78.33

Conduite de projets

- Concevoir un back office commercial, mettre en place une réorganisation commerciale : faire l'état des lieux, proposer un diagnostic
- 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.
- 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

Informatique

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

INTERESSÉ PAR CE PROFIL DISPONIBLE ? CONTACTEZ-NOUS AU 01.69.89.78.33

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

De septembre 2024 à ce jour - Assistant Back-Office FTTH

- Contractualiser le raccordement fibre FTTH avec les clients
- Traiter et analyser les demandes des clients issues des clients eux-mêmes ou des entreprises de conseil (mails et système d'information essentiellement, téléphone parfois)
- Relancer les clients autant que nécessaire pour aboutir à la contractualisation et à l'obtention de tous les documents attendus (mail et téléphone)
- Envoyer des courriers à valeur juridique
- Proposer des prestations additionnelles selon le contexte
- Gérer un secteur géographique ou un portefeuille de clients
- Assurer le conseil auprès des clients au nom d'Orange Opérateur d'Infrastructure
- Sensibiliser les professionnels de l'immobilier aux échéances préalables au raccordement FTTH et d'expliquer les prestations réseau que nous proposons.
- Initialiser et d'assurer la mise à jour des projets immobiliers dans le Système d'Information.
- Piloter votre portefeuille d'affaires/projets avec les parties prenantes de l'Unité en vous assurant que les prestations contractualisées sont bien en adéquation avec les contraintes terrain et que les travaux sont bien réalisés.
- Veiller une fois les travaux de raccordement fibre terminés à la satisfaction du client et à la mise en facturation conformément au devis.

2024 – [Projet Personnel](#)

2023 – [Gestionnaire des données ADV](#)

2019 – 2022 - [Gestionnaire back office commercial](#)

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 - [Responsable des opérations cellule réceptive TRIBU SA - Commercial](#)

FORMATIONS et DIPLOMES

1994 – 1996 – Ecole Supérieure d'Architecture - Charenton (94)

[ECM – Etude et création mobilier](#)

1993 – 1994 - BSPP – Brigade des Sapeurs-Pompiers de Paris – Paris (75)

[Certificat de pratique professionnelle de Sapeurs-Pompiers – CFAPSE – BNPS](#)

1990– 1993 - ACADEMIE CHARPENTIER – Ecole supérieure artistique – Paris 6° (75)

[Diplôme d'architecte d'intérieur et design](#)

INTERESSÉ PAR CE PROFIL DISPONIBLE ? CONTACTEZ-NOUS AU 01.69.89.78.33

1989–1990 - CCIP – Chambre de Commerce et d'industrie de Paris – Paris 6° (75)

Diplôme de concepteur commercial dans l'habitat - homologué niveau IV