

# MARINE COUMET



## Données personnelles

- Adresse**  
Adresse postale  
0000 Ville
- Numéro de téléphone**  
0102030405
- Adresse e-mail**  
commerciale@cvmaker.fr
- Sexe**  
Femme
- Permis de conduire**  
B

## Langues

- Anglais ●●●●●
- Espagnol ●●●●●
- Français ●●●●●

## Loisirs

- Tennis
- Voyages

Après une expérience de 5 ans dans le domaine du courtage, je suis aujourd'hui à la recherche d'un poste dans les achats. Je souhaite rejoindre une équipe dynamique, dans laquelle je saurai être force de proposition et exécution afin d'atteindre les objectifs fixés.

## Expérience professionnelle

**Commerciale Terrain** 2014 - présent  
Société X, Paris

- Gérer et développer un portefeuille de clients
- Comprendre les enjeux de mes clients et y répondre en proposant des solutions adaptées à leurs besoins
- Prospecter et ouvrir de nouveaux comptes en accord avec la politique commerciale et identifier les interlocuteurs clés
- Assurer le pilotage des projets en étroite collaboration avec l'ensemble des équipes supports et suivre leur conduite à bonne fin
- Participation à la relation avec les fournisseurs afin d'obtenir les certifications requises

**Gestionnaire administration des ventes** 2012 - 2014  
Société Y, Paris

- Enregistrement des commandes, relances impayées, gestion et traitement des litiges
- Comptabilité
- Tâches diverses

**Commerciale avant-vente** 2010 - 2014  
Société W, Paris

- Proposer et concevoir des configurations et des solutions à partir de l'offre produits et services d'Infrastructure (serveurs, réseau, stockage)
- Assurer le suivi des clients stratégiques et être à l'affût de nouvelles opportunités en collaboration avec les ingénieurs commerciaux et avant-vente terrain.
- Assister la force de vente dans ses négociations jusqu'à la conclusion des affaires
- Etre garant du traitement efficace des commandes
- Maintenir à jour la base de données commerciale de prévisions d'achat et de suivi des prospects

## Enseignement

**Master Commerce** 2008 - 2013  
Ecole, Paris

**BTS Managment des Unités commerciales** 2007 - 2008  
Ecole, Paris

## Compétences

- Force de persuasion ●●●●●
- Esprit d'équipe ●●●●●
- Connaissance produit ●●●●●
- Résistance à la pression ●●●●●