

ASSISTANT ADMINISTRATION DES VENTES

COMPETENCES

- Réceptionner les appels téléphoniques
- Renseigner un client
- Réaliser une étude technique et commerciale
- Transmettre des données techniques et commerciales
- Etablir un devis
- Etablir un contrat de vente
- Enregistrer les données d'une commande
- Contrôler l'application des procédures de commande
- Planifier le traitement des commandes
- Vérifier les conditions de réalisation d'une commande
- Suivre des éléments de paiement de commandes
- Déclencher un ordre de production et le transmettre au service concerné
- Suivre l'état d'avancement de la fabrication d'un produit
- Organiser l'expédition d'une commande
- Proposer des solutions correctives
- Réaliser un suivi des dossiers clients, fournisseurs
- Techniques commerciales
- Normes rédactionnelles
- Gestion administrative
- Gestion comptable
- Service Après Vente (SAV)
- Utilisation d'outils collaboratifs (planning partagé, réseau social d'entreprise, ...)
- Outils bureautiques
- Logiciel de gestion clients
- Sage Gestion Commerciale
- Ciel Gestion Commerciale
- Méthodes d'approvisionnement
- Gestion des stocks et des approvisionnements

Compétences transversales

- ↳ Adaptabilité et Flexibilité
- ↳ Rigueur et Organisation
- ↳ Sens Relationnel
- ↳ Capacité d'adaptation
- ↳ Réactivité
- ↳ Orientation client
- ↳ Travail en équipe
- ↳ Discretion

PARCOURS PROFESSIONNEL

10.02 à 10.2015 **CASETOR SAS, Fabrication de Flight Cases – 25 Arc et Senans**

Créateur Associé de l'entreprise, Directeur Général

En charge de la gestion de l'entreprise (hors création des plans techniques de fabrication), gestion du personnel et planning de production, gestion et négociation des achats, gestion et suivi du portefeuille client, gestion du stock de matières premières et produits finis, gestion de la boutique en ligne, gestion des entrées sorties financières, pointage des relevés bancaires et préparation des documents pour le cabinet comptable.

02.01 à 09.2002 **ALP, Fabrication de Flight Cases – 39 Poligny**

Monteur de Flight Cases

Assemblage de Flight Cases, perçage et rivetage

1996 – 2001 **La HALLE Vêtements, 13 Arles**

Conseiller de Clientèle

Responsable du point de vente à plusieurs reprises, Encadrement du personnel, gestion des entrées / Sorties stock, tenue de caisse et dépôt banque, mise en place et suivi des Actions Commerciales, gestion administrative, implantation des produits et réassort, renseigner et conseiller le client.

11.93 à 09.1994 **GAN VIE Assurances, 13 Salon de Provence**

Attaché D'Inspection

Rattaché au directeur commercial, responsable de mon Secteur et de l'activité commerciale, en charge de : Prospector, recruter, fidéliser, animer et former un réseau d'apporteurs d'affaires sur des produits et services. Conseiller, négocier et conclure la vente des contrats. (Assurances vies et plans d'épargne retraite). Mettre en place et suivre des animations commerciales. Réaliser le suivi du portefeuille de clients.