



***** *****

Baillet-en-France (95560)

*****@*****.***

Cadre Commerciale, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2020 /

RESPONSABLE COMMERCIALE Département PROFESSIONNEL

KÄRCHER FRANCE

- Gestion, développement, animation et formation du réseau de revendeurs Professionnels (2 Millions €)
- Négociation des conditions commerciales
- Former, accompagner et faire monter en compétences les commerciaux des distributeurs (+100 commerciaux)
- Appliquer un management bienveillant de proximité
- Agiter le business et développer le chiffre d'affaires sur mon secteur

févr. 2019 / sept. 2020

CHARGÉE D'AFFAIRES TRANSPORT NATIONAL ET INTERNATIONAL

Transports Heppner

- Gestion de portefeuille 56 clients 2 Millions € sur des prestations de groupage, affrètement, logistique et course
- Négociations tarifaires
- Prospection commerciale avec un objectif d'acquisitions de 320K€ annuels principalement sur l'International
- Etablissement d'offres commerciales et réponse aux appels d'offres
- 680 visites annuelles / Secteur géographique 92 78 75 et 95
- Intégration de collaborateurs (alternants commerciaux)

févr. 2017 / févr. 2019

COMMERCIALE

COMMERCIALE MULTI PRESTATIONS Geodis Val d'Oise

- Gestion de portefeuille 80 clients 4 Millions €
- Négociations tarifaires - Revalorisations annuelles
- Prospection commerciale, Acquisitions 200K€ sur des prestations Nationales et internationales : Messagerie, Affrètement, Express J+1 et logistique
- Etablissement des offres - Réponses appels d'offres
- 672 visites annuelles / Secteur géographique Val d'Oise (95)

sept. 2015 / févr. 2017

ATTACHÉE TECHNICO-COMMERCIALE Loxam

- Visites techniques sur chantiers et études de faisabilité
- Gestion de portefeuille client > 700k€ Secteur Ile de France
- Prospection sur chantiers
- Etablissement d'offres commerciales

juil. 2014 / sept. 2015

BUSINESS DEVELOPPER Würth France

Gestion de portefeuille client > 100k€/an Secteur Géographique Val d'Oise (95)

- Etablissement des devis / Prise des commandes en rendez-vous
- Prospection terrain - 10 visites / jour
- Augmentation de portefeuille + 4 clients / mois
- Intégration de collaborateurs (nouveaux embauchés commerciaux)

déc. 2010 / juil. 2014

CHARGÉE DE RELATION CLIENTS

Voltalis

- Elaboration et mise en place des processus de relation clientèle
- Sourcing et sélection de téléconseillers
- Mise en place et gestion des process Appels et E-mails commerciaux
- Traitement des demandes d'assistance technique
- Rédaction de supports internes (book commerce, discours commercial, formations et procédures)

<https://www.linkedin.com/in/rachel-philippot>

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2010 **Brevet de technicien Supérieur Communication des entreprises** - BAC+2
INSEEC (Paris)
- / juin 2008 **Baccalauréat Général Littéraire** - BAC
Lycée St Exupéry Mantes-la-jolie (78)

COMPETENCES LINGUISTIQUES

- Anglais** Académique
- Espagnol** Académique
- Français**