

Aurélie DORCIMON

Responsable du développement commercial Senior

13 ans d'expérience dans le commerce : Développement commercial / Gestion de portefeuilles clients / Développement de portefeuille clients / Prospection / Négociation de contrats commerciaux / Audit / Propositions tarifaire

Grande capacité d'adaptation à tous types de produits ou services.

Le travail en autonomie m'a permis d'acquérir une grande force morale et de fait de gérer la pression.

Expériences :

Responsable clientèle : Industries agroalimentaire, pharmaceutique et cosmétique

Depuis Septembre 2016 :

Ecolab (Secteur géographique, quart sud-est France)

- Prospection et développement de portefeuille d'entreprises
- Ecoute des attentes et besoins clients et prospects
- Gestion d'un portefeuille clients de 700K€ dont grands noms régionaux et nationaux
- Audit prospects ou clients et définition des besoins
- Etudes à caractère technique en collaboration avec service qualité (prise en compte des référentiels HACCP, BRC, IFS, AIB, M&S, YUM, TESCO...)
- Elaboration des offres techniques et tarifaires
- Suivi des clients, satisfaction clients, traitement réclamations
- Mise en place des services chez certains clients avec le soutien de l'équipe technique
- Workshop annuel chez les clients
- Analyse des tendances annuellement
- Organisation de la semaine, home office et déplacements

Responsable du développement commercial

De Septembre 2015 à Août 2016 :

SNS Solutions (Secteur géographique Bouches du Rhone - France)

- Gestion du portefeuille clients
- Suivi et fidélisation de la clientèle
- Prospection
- Relations publiques
- Audit des besoins et propositions d'amélioration
- Conduite du changement (amélioration continue en terme d'adaptation au nouveau produit)
- Négociation de contrats

Responsable du développement commercial

D'octobre 2014 à Juin 2015 :

Pigier Marseille – Alternance

- Lancement d'un nouveau produit
- Analyse de marché
- Ciblage Catégorie socio-professionnelle
- Marketing opérationnel et stratégique
- Communication
- Prospection de nouveaux clients ciblés lors de l'analyse du marché
- Etude des besoins clients et prospects
- Réponse aux besoins et établissement d'offres commerciales
- Suivi et fidélisation

Contacts :

Tel : +33 6 52 91 03 49
aurelie.dorcimon@gmail.com

Résidence Les toits de la Pounche
Bat A3
Bd Ange Martin
13190 Allauch
FRANCE

Compétences :

Formations

Formation initiale à la sécurité
Hygiène antiparasitaire
Conduite attitude
Safe Move
La vente Conseil
Formation Anglais 60h
Technique négociation acheteur

Responsable développement

Management de secteur
Gestion de portefeuille clients
Gestion de la prospection
Identification des cibles de prospection

Marketing

Opérationnel et stratégique
Etude de Marché

Logiciels

Word
Excel
PowerPoint
Sales Force

Langues

Français : natif
TEF C2 (avril 2019)
Anglais : professionnel et courant
IELTS : B2 (mai 2019)
BULATS : B2 (novembre 2018)

Multimédia

Edition de vidéos
Edition de photographies

Responsable de secteur

D'Octobre 2010 à Août 2014 :

Canon (distributeur français – zone géographique Toulon et environs - France)

- Prospection
- Audit des besoins
- Création de besoins
- Ecoute des attentes prospects et clients
- Gestion et fidélisation de la clientèle
- Etablissement d'offre tarifaire en fonction des besoins
- Formation technique après mise en place
- Suivi clients
- Reporting CRM
- Management des stagiaires
- Accompagnement des nouveaux entrants

Responsable Marketing

De Septembre 2008 à Août 2010 :

Citroën France (2 zones géographiques : la première Nord de la France et dans un second temps sur la région toulonnaise – France)

- Marketing opérationnel et stratégique
- Animation site internet Points de Vente
- Gestion et organisation des réseaux sociaux
- Maintien de la base clients
- Aide à la vente des commerciaux
- Synthèse des actions et analyse des données
- Préparation, organisation des opérations marketing

Commerciale Internationale Sédentaire

De Septembre 2006 à Juin 2008 :

Cediac – Vidéosurveillance de process industriels (Zones Géographiques : France et Monde : Asie, Moyen Orient et Etats-Unis)

- Participation à des salons de démonstration de produits
- Audit des clients français (Saint Louis Sucre principalement) afin d'établir les besoins
- Traduction de documentation en anglais pour le marché international
- Gestion des commandes et des envois à l'international
- Etablissement d'une étude de satisfaction clients français et internationaux
- Suivi des envois et suivi des clients

Education :

Licence Développement Commercial

2014 à 2015

Ecole PIGIER Marseille
France

Brevet Technicien Supérieur Commerce International

2006 à 2008

Ecole IRETS Saint-Quentin
France

Forces :

Optimiste
Adaptable
Persévérante
Habilité à synthétiser
Travail d'équipe
Orientation clients
Communication
Négociation

Volontariat :

Ladie's Circle Marseille

Association qui aide, par ses actions, d'autres associations (enfants malades, droits des Femmes, accompagnement dans la maladie...)

2018-2019 : **Présidente**

2017-2018 : **WebLady**

2016-2017 : **Trésorière**

Emission de télévision pour expliquer ce qu'est l'association (2018 – TV Provence)

Organisation d'événements à but caritatif 3 à 4 fois dans une année

Recherche de sponsors pour récolter des fonds afin d'aider les associations

Participation Aux Voiles de l'Espoir 2019 : Objectif, emmener des enfants en rémission de cancer pendant une semaine hors de leur cadre habituel.

Hobbies

Voyager
Lire des romans
La vie associative
Parler anglais dans des Meet-Up

Sport :

Danse (16 ans de danse classique, 3 années de Hip-Hop, 2 années de Salsa et 3 années de Moderne Jazz)
Parachutisme
Canyoning
Tirs sportifs