



Annaïk Guillerm

CADRE COMMERCIALE

☎ 0789363075

✉ annaik.guillerm@hotmail.fr

📍 17, résidence de Pen Ar Prat, 29550 Plonévez-Porzay

PROFIL PROFESSIONNEL

Avec une expérience de 5 ans en GMS, je souhaiterais mettre mes compétences à votre service. Fédératrice et bonne communicante, j'ai la capacité de motiver et challenger les équipes et obtenir les résultats souhaités. J'assure un suivi rigoureux du portefeuille clients et reste disponible et en appui des collaborateurs pour la gestion des dossiers complexes.

COMPÉTENCES

- Force de proposition
- Gestion de portefeuille
- Négociation fournisseurs
- Bon relationnel
- Qualités d'écoute
- Techniques commerciales
- Suivi commercial
- Développement de réseau
- Esprit d'analyse et de synthèse

CENTRES D'INTÉRÊT

- Pratique du trail et de l'équitation.
- Voyages : Portugal, Italie, Espagne, Maroc, Suisse
- Membre de l'association L'élan du Porzay, Rugby Club Quimpérois.

RALLYE ROSES DES SABLES

Rédaction d'un book pour la recherche de sponsors, récoltes de 13 000€, récolte de denrées alimentaires, de vêtements, produits pharmaceutique en partenariat avec une pharmacie.

PARCOURS PROFESSIONNEL

05/2018 - Actuel

Responsable de secteur

Pepsico | Quimper/Lorient | CDI

- Animation d'une équipe de 2 promoteurs des ventes, gestion des plannings et des feuilles de route, évaluation de la qualité du travail fourni, formation.
- Gestion du recrutement : rédaction des annonces sur les sites d'emploi, tri des CV, conduite des entretiens d'embauche, sélection des candidats, envoi des retours, intégration des nouveaux collaborateurs.
- Gestion d'un portefeuille de 100 clients, suivi des dossiers, revente d'offres promotionnelles, développement du CA, optimisation des implantations merchandising.

04/2016 - 04/2018

Technico-commerciale

Nutréa SAS | CDI

- Élaboration des offres commerciales selon la grille tarifaire pratiquée, chiffrage des coûts et estimation des délais de livraison, établissement des devis et signature des contrats.
- Développement du portefeuille clients, identification des prospects, acquisition de nouveaux comptes.

01/2013 - 04/2016

Technicienne d'élevage porcin

SARL Le Gall | CDI

- Gestion de cheptel, planning reproduction, gestions des stocks de produits vétérinaires.

FORMATION

2014 - 2015

Licence MCE (Métiers du Conseil en Elevage) | Brest

Licence professionnelle: Zootechnie, Agronomie - AB

2011 - 2013

BTS ACSE | Angers

BTS: Comptabilité, gestion domaine agricole - AB

LANGUES

Anglais

Notions

Espagnol

Notions