



LUCIE DALMASSO

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Après 15 ans d'expérience dans le commerce auprès des professionnels, principalement dans le milieu informatique, je souhaite me diversifier et intégrer un nouveau secteur d'activités en tant que commerciale. Mon sens du service client, ma persévérance et mon agilité seront des atouts pour réussir cette mission et donner un nouvel élan à ma carrière.

FORMATION

BTS Assistante de gestion
Esfora La Roche sur Yon
2004-2006 en alternance

Licence anglais LLCE
Université Catholique de l'Ouest
2001-2004, Angers

Bac ES
Lycée Léonard de Vinci, Montaigu
1998-2001

Téléphone
06 58 78 54 52

Adresse
60 rue des rochers
85340 Les Sables d'olonne

Email
dalmassolucie@gmail.com

39 ans



SAVOIR ÊTRE

Réactivité	●●●●●
Capacité d'adaptation	●●●●●
Curiosité	●●●●●
Sens de la communication	●●●●●
Autonomie	●●●●●
Sens de l'organisation	●●●●●
Persévérance	●●●●●
Sens des priorités	●●●●●
Gestion du stress	●●●●●

COMPÉTENCES

Développer un portefeuille clients	●●●●●
Assurer le suivi clientèle	●●●●●
Créer des propositions commerciales	●●●●●
Mise en place d'actions marketing	●●●●●
Argumenter pour conclure une vente	●●●●●
Encadrer un jeune en formation	●●●●●
Rédiger des comptes rendus précis	●●●●●
Réaliser une veille concurrentielle	●●●●●

EXPERIENCE

Juin 2018 - Septembre 2022 : VDCOM, Le Poiré sur Vie
Commerciale BtoB en telecoms et réseaux
Vente de solutions telecoms (liens data, téléphonie sur IP, flotte mobile)
Parc de 200 clients sur la Vendée - Dans le Top 5 des commerciaux sur équipe de 15 VDCOM : premier distributeur SFR Business de l'Ouest

Juin 2014 - Janvier 2017 : RICOH France, agence La Rochelle
Ingénieur commercial Grands Comptes
Vente de photocopieurs et solutions documentaires
Secteur 16 & 86 : entreprises > 100 salariés et collectivités > 15000 habitants
Objectif annuel 760K€ atteint à 85%

Octobre 2012 - Juin 2014 : Input Sales Forces
Chef de secteur Samsung mobiles sur le Poitou-Charentes
Suivi commercial de 80 points de vente (GSA, GSS et opérateurs téléphoniques)
Formation des équipes de vente aux nouveautés de la marque Samsung
Optimisation de la visibilité en rayons des produits (Smartphones, tablettes, ordinateurs)

Novembre 2011-Octobre 2012 : agence Circom, Limoges
Commerciale en supports publicitaires, secteur 17 et 79
Vente de sacs à pain publicitaires auprès des professionnels

Avril 2009 - Novembre 2011 : Projet Développement, La Rochelle
Assistante commerciale en agence de communication
Gestion administrative de l'agence, mise en place et participation aux actions marketing terrain, représentation de l'entreprise lors de salons

Janvier 2008 - Avril 2009 : Blanchet Dhuismes, Nantes
Assistante commerciale et logistique
Gestion des commandes clients et fournisseurs, relance recouvrement

Septembre 2006 - Janvier 2008 : SARL Aubret, Chauché
Assistante commerciale
Gestion administrative des commandes, représentation de l'entreprise lors de salons, traduction et mise en forme du catalogue produits.

INFORMATIQUE

Maîtrise du pack



Utilisation quotidienne de divers logiciels CRM et gestion commerciale.



LANGUES ÉTRANGÈRES



●●●●●
TOEIC 785-904 / CECL C1



●●●●●
Niveau B2 CECL - BULATS 60-74

CENTRES D'INTÉRÊTS

Fitness

A domicile, 3 séances hebdomadaires

Mode éthique

Engagement à privilégier la mode made in France ou Europe

Bénévolat APEL

Participation à l'organisation d'événements ou ventes au profit de l'école