ROUHLINGMARGAUX@GMAIL.COM
07 66 64 04 67
2 IMPASSE DES PERILLONS
55210 NONSARD LAMARCHE



ROUHLING MARGAUX

FORMATIONS

2018- BTS Management des Unités Commerciales option marketing (en alternance avec la Maison Mauboussin à Nancy et l'école Pigier).

2016 - Baccalauréat Sciences et Technologies du Management et de la Gestion option marketing.

EXPERTISES

FIDÉLISATION

VENTE

RELATION CLIENT

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2022-2023

CHARGÉE DE CLIENTÈLE B TO B
METRO
METZ / LUXEMBOURG

- Prospection nouveau clients
- Développement du CA
- Visites clients (10/jours)
- Suivi clients
- Prise de commandes
- Interaction avec le service de préparation et de livraison
- Développement relation client
- Revue d'affaires
- Ajout de produits à la mercuriale
- Négociation des tarifs et des produits
- Vente de solutions digitales
- Vente de food/no food

2018-2022

CADRE CHARGÉE DE CLIENTÈLE B TO B
REPUBLICAIN LORRAIN
WOIPPY

- Maintien du réseau de diffuseurs et de la diffusion (GMS, tabac, boulangerie ...)
- Développement du CA Hors Presse et mise en place de PLV (merchandising)
- Développement du portefeuille ABONNES via prospection directe, Challenge ou Animation GMS avec sociétés extérieures
- Suivi et relance des impayés
- Développement du portefeuille abonnés et CA Hors Presse via Foire et Salons
- Développement du CA sur les produits annexes : Revue de presse et Suppléments numériques, etc

2016-2018

VENDEUSE BOUTIQUE
MAISON MAUBOUSSIN
NANCY

- Accueil clients
- Vente de haute joaillerie
- Gestion des stocks
- Fidélisation
- Mise en place d'opérations marketing
- Merchandising
- Suivi des réalisations personnalisées