



Carine DUMONT

PROFIL PROFESSIONNEL

Responsable commerciale avec 9 années d'expérience dans l'industrie pharmaceutique. Maîtrise parfaite des stratégies commerciales, réalisation de ventes et management d'équipes de 8 commerciaux. Plus 6% de chiffre d'affaires annuel au cours de mon poste actuel. Cherche à mettre de solides compétences en négociation et génération de leads au profit de la position de responsable commerciale senior ouverte par Boiron Laboratoires.

COMPÉTENCES

- Négocier les contrats et les prix
- Animer et contrôler le travail d'une équipe
- Contribuer à la satisfaction de la clientèle
- Utiliser les techniques permettant de dynamiser les ventes
- Connaître la chaîne logistique de l'industrie pharmaceutique

PARCOURS PROFESSIONNEL

Janvier 2016 - Actuel
Responsable commerciale, Dermagyne Laboratoire, Nice

- Développer le portefeuille commercial (B2B)
- Superviser une équipe de 8 commerciaux
- Représenter l'entreprise sur environ 8 salons par an
- Gérer les grands comptes de 19 clients
- Définir les listes de prix avec les responsables commerciaux des autres régions

Septembre 2013 - Décembre 2015
Commerciale terrain, Isodent, Nice

- Gérer un portefeuille de 23 clients
- Générer de nouveaux leads par démarchage (+4% sur la cible B2B)
- Prendre part à 4-6 rendez-vous par semaine
- Maintenir d'excellentes relations avec tous les clients (taux de satisfaction de 100 %)

FORMATION

2013
Licence professionnelle commerce et distribution
Institut d'administration des entreprises, Lyon

COORDONNÉES

06300, Nice

+33 6 78 14 56 9,

carine.dumont@gmail.com

OUTILS INFORMATIQUES

- Salesforce et MS CRM - 5/5
- DropContact.io - 4/5
- Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint) - 4/5

LANGUES ÉTRANGÈRES

Anglais : C1
Avancé

Allemand : B2
Intermédiaire supérieur

CENTRES D'INTÉRÊT

- Littérature nordique
- Langues étrangères
- Sport (planche à voile et skis)