



Nathalie RAOELISON

RECHERCHE CDI :
COMMERCIALE



nathalieraoelison
@gmail.com



Montpellier



07.70.44.32.63



Permis B

FORMATIONS

PIGIER 2023/2024

- Master : Management du développement commercial des entreprises

Groupe IGS: ICD 2022/2023

- Bachelor: Responsable Commercial et Marketing

Ecole supérieur de vente et d'exportation 2020/2022

- BTS : Management Commercial et opérationnel

COMPÉTENCES

- Gestion relation client
- Empathie
- Négociation
- Ecoute active
- Autonomie
- Gestion du temps

LOGICIELS

- Word:
- Excel:
- Powerpoint

LOISIRS

- Football / Basketball
- Théâtre
- Voyage
- Randonnée

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

SOBER - (Laboratoire)

Déléguée médico-commerciale en alternance

- **Début 10/2023 jusqu'au 10/2024**
- Développement et gestion d'un portefeuille client
- Prospection secteur sud-est
- Reporting
- Formation des chirurgiens et des médecins sur les produits
- Préparation des appels d'offres à venir
- Closing

KOESIO - (ESN)

Business developer en alternance

- **Début 09/2022 jusqu'au 09/2023**
- Développement et gestion d'un portefeuille client
- Préqualification des leads
- Prise de rendez-vous en prospection téléphonique et physique (B to B)
- Etablir un chiffreage avec le logiciel Cristal
- Relance des dossiers en cours

HENRIET FASE

(entreprise de menuiserie sur mesure)

Technico-commerciale en alternance

- **Début 09/2020 jusqu'au 08/2022**
- Gestion et développement d'un portefeuille client
- Traiter les demandes des différents prospects (B to B et B to C)
- Réalisation et négociation de propositions commerciales (devis effectués avec hercule et prodevis)
- Closing