

Madame, Monsieur,

Je vous propose ma candidature au poste de Commercial terrain. Installée dans le Gard, je recherche un rôle où l'on construit une relation solide avec des clients industriels, sur la durée, avec du déplacement et un vrai suivi d'affaires — pas de la vente "one shot". J'ai 8 ans d'expérience en développement commercial B2B international, avec une habitude de travailler avec des interlocuteurs techniques et des acheteurs, et de transformer un besoin opérationnel en proposition concrète.

Chez BP Energy Solutions, j'ai piloté des cycles de vente complets : qualification, construction d'offres en lien avec les équipes techniques, arbitrages de marge, relances et suivi via ERP/CRM, avec un reporting régulier.

Avant cela, chez Kerry Group, j'ai développé un portefeuille B2B, ouvert de nouveaux comptes multinationaux et effectué des visites sur sites, avec une approche très "terrain" : comprendre le contexte réel du client, identifier les points de friction, puis proposer une réponse claire et tenable.

Enfin, chez INA, j'ai travaillé sur des zones multi-pays avec une présence terrain soutenue et une pratique régulière de la négociation commerciale.

Ce qui me caractérise : une méthode (pipeline propre, relances, priorités), une communication simple avec les équipes internes, et une vraie constance dans la relation client. Je suis anglophone native, courante en français, et à l'aise dans des environnements multiculturels — un point clé sur un périmètre export.

Je serais ravie d'échanger pour vous expliquer comment je structurerais la prise en main de la zone (organisation des tournées, rythme de prospection, gestion des comptes existants, et montée en puissance des opportunités) et comment je peux contribuer rapidement au développement d'AEC.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

Dora Chareille