



LAURIANNE JEAN

Coordinateur SAV

“ Sérieuse, dynamique,
organisée et souriante ”



CONTACT

2 mail Suzanne Valadon
TOURS

laurianne.jean5@orange.fr
0687387879



PERMIS B - Véhicule léger



LANGUES

Anglais : B2-C1



COMPÉTENCES

Bon relationnel

Gestion relation client

Travail en équipe

Satisfaction clients

Analyse de Marché

Autonomie

Maitrise des outils CRM
(Salesforce), prospection
(Sales Navigator) et
bureautique (Pack Office)



CENTRES D'INTÉRÊT

Pole Dance, Couture,
Peinture, rénovation
appartement



EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

04/2022 – mnt : VEOLIA WATER TECHNOLOGIE

Ingénieure Technico-commerciale itinérante

Promouvoir la gamme ELGA et Aquadem (systèmes produisant de l'eau déminéralisée) sur la région Centre Val de Loire

- Développement et gestion d'un portefeuille clients (pharma, cosméto, agro, industriels) – Objectif atteint 150K€ CA 2023
- Coordination avec les techniciens – planification des interventions pour assurer la satisfaction des clients
- A l'écoute des besoins clients

02/2020 – 04/2022: AXESS

Ingénieure Technico-commerciale itinérante

Suivi commercial du logiciel MEDTRA

- Développement et gestion d'un portefeuille clients (secteur privé et public)
- Réalisation d'objectifs : En 2020 objectif CA 400K€ réalisée 800K€ et en 2021 objectif CA 800K€ réalisée 1,2M€
- Coordination avec l'équipe projet et l'équipe produit pour assurer la satisfaction clients et la qualité des services.

07/2016 - 07/2019 : AVANTOR - VWR INTERNATIONAL

Gestionnaire SAV

- Suivi commercial de l'activité métrologique (gestion des réclamations clients, gestions des pièces détachées)
- Gestion d'un portefeuille client et des prestataires

10/2015 - 11/2015 : ALGOVITAL (secteur de la cosmétologie)

- Technicienne en Contrôle Qualité

05/2015 - 06/2015 : CONSERVERIE DAVIN (secteur agroalimentaire)

- Technicienne en Contrôle Qualité



FORMATIONS

2024 : FORMATION MANAGEMENT DE PROJET (EXECUTION PROJET)

- *Lettre de mission, PEP, planning, estimation, WBS, plan qualité, matrice RACI*

2019 : MASTER EN ALTERNANCE EN NÉGOCIATION ET MANAGEMENT DES AFFAIRES (EMLV-ECOLE DE MANAGEMENT LÉONARD DE VINCI)

- *Négociation, Management, Gestion de projet, CRM, Supply Chain & Achat, Vente de prestation de services, Anglais, Salesforce, RH*

2017 : LICENCE EN ALTERNANCE EN VENTES MARKETING EN INSTRUMENTATION ET RÉACTIFS DE LABORATOIRE (UNIVERSITÉ PARIS-SACLAY)

- *Ventes, Marketing, Négociation, Communication, Anglais, CRM*

2016 : BTS EN BIOANALYSES ET CONTROLES (ENCPB- ECOLE NATIONALE DE CHIMIE PHYSIQUE ET BIOLOGIE DE PARIS)

- *Biochimie, Microbiologie, Analyse Biologie Cellulaire Moléculaire et Physique Chimie.*