



DEGRÉMONT CINDY

Négociatrice technico-commerciale
Entrepreneure indépendante -Commerciale et Closing

Diplômée d'un titre professionnel négociateur technico-commercial.
Actuellement commerciale et closeuse indépendante, je souhaite mettre en avance mes compétences et mes connaissances ainsi que ma motivation au sein de votre entreprise.

FORMATIONS :

Closing Mastery	2025
Titre professionnel négociateur technico-commercial niveau 5 ID Formation, ARRAS	2025
Formation au GRETA « s'engager vers l'emploi » Vitry-en-Artois	2024
DAEU littéraire niveau 4 Université Arras	2022/2023
Téléconseillère pour EDF Duacom, Douai	2023
Formation Vente Siadep, Arras	2014/2015
Seconde Bac Pro, gestion, administration et comptabilité Lycée Guy Mollet, Arras	2012/2013

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES :

Stage LEFRANC ARTOIS, Courcelles-lès-Lens	2025 1 mois
• Saisie des commandes avec AS400. • Prospection, relance et suivie des clients. • Entretien de vente sur terrain.	
Stage Comptable fournisseur, trésorerie, fiscalité et gestion	07/2024
UMC Biache-Saint-Vaast	
• Gestion des bons de marchandises et de livraisons, saisie des factures avec AS400. Correction des factures avec NotePad ++ • Opération bancaire (crédit,débit) et gestion porte-feuille avec SAP	
Téléconseillère EDF	2023
Duacom, Douai	
• Gestion des contrats clients, facturation, proposition commerciale et vente de service.	
Amazon, agent tri logistique	2017/2022
Amazon Lauwin-Planque	
• Référent Lead, gestion d'une équipe d'intérimaire • Poste agent de sécurité, contrôle entrée et sortie des camions avec saisie informatique.	
Vente prêt à porter et boulangerie	2014/2015
• Accueil client, mise en valeur des produits	
Secrétariat, comptabilité, gestion administrative	2012
Horizon PVC, Biache-Saint-Vaast	

Permis B avec
Véhicule léger

CONTACT



07.69.18.38.46



cindydgrmt62118@gmail.com



18 rue Maréchal Joffre
Biache-Saint-Vaast

COMPÉTENCES

- *Assurer une veille commerciale
- *Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- *Prospecter un secteur défini
- *Analyser ses performances, représenter l'entreprise et valoriser son image
- *Concevoir une proposition technique et commerciale
- *Négocier une solution technique et commerciale
- *Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- *Optimiser la gestion de la relation client

LANGUES

Français (Langue Maternelle)
Anglais (Intermédiaire)

Logiciels: Word, Excel, SAP, AS400, Notepad++, PowerPoint
Notion, Loom, Calendly, IClosed

CENTRES

Chant

Culture musicale

Lire et écrire

Cinéma

Événementiel

D'INTÉRÊTS