



Suzanne CHASTRUSSE DELORT  
41 rue de Champvallon – 89300 CHAMVRES  
Portable : 06.74.27.16.02  
e.mail :s.chastrussedelort@gmail.fr

## COMMERCIALE

**Objectif professionnel** : Portée par une forte motivation je souhaite intégrer une entreprise à taille humaine afin d'y parfaire mon parcours professionnel et me positionner en qualité de leadership sur un marché fortement concurrentiel

### FORMATION

---

1977 - Lycée Jean Mermoz - MONTPELLIER ( 34 ) Baccalauréat G2 - Obtenu -  
1979 - Lycée Jean Mermoz - MONTPELLIER ( 34 ) BTS Action Commerciale – Obtenu  
2000 - CEGOS - ISSY LES MOULINEAUX ( 92 ) Formation au Management

### EXPERIENCES

---

2008 à ce jour - **BERNER -  
DISTRIBUTEUR**

89

**Commerciale** Gérer, animer, fidéliser une plateforme de clients existants Prospecter pour développer la plateforme clients Rédiger les offres de prix - Négocier les conditions tarifaires

2006 -2008 - **COMPUTACENTER –  
SERVICES**

95

**Ingénieur commercial** Gestion d'un portefeuille de clients Grands Comptes Rédaction des appels d'offres Traiter et négocier les accords clients auprès des grandes enseignes Elaboration des plans d'action dans le cadre des orientations Définir des cibles produits Préconiser des solutions techniques

2000 - 2006 - **LABORANAISE -  
BATIMENT SECOND ŒUVRE**

94

**Ingénieur d'affaires** .Analyse et synthèse des informations commerciales en provenance des différents marchés et transmission au service marketing  
Analyse des marchés et des pratiques commerciales  
Définition et contrôle de la charte de commercialisation des produits  
Définir et conseiller les clients selon leurs besoins réels  
Rédaction des offres de prix – Construire les projets  
Assurer le suivi des offres en cours

2000 – **CREDIT AGRICOLE**  
Conseillère de clientèle poste CDD

89

Aide au passage à l' Euro pour les particuliers

1995-2000 – **ECONOCOM**  
**INFORMATIQUE ET SERVICES**

**91**

**Chef de projet** Définir le cahier des charges  
Etudier les solutions adaptées aux besoins et budget du client  
Etablir le planning de réalisation  
Coordonner l'activité de conception  
Coordonner les dossiers  
Gérer les techniciens, les coûts et les délais

1988 1995 – **CMG SLIGOS**  
**INFORMATIQUE ET SERVICES**

**91**

**Ingénieur d'affaires**  
Prospecter, développer le portefeuille clients existants  
Elaborer et rédiger les offres de prix  
Elaborer les réponses aux appels d'offre  
Déterminer les solutions techniques  
Assurer le suivi du projet  
Coordination avec les sous-traitants  
Négocier les éventuelles modifications d'un projet

**COMPETENCES :**

Connaissance du terrain  
Technique  
Sens de l'écoute et du dialogue  
Dynamique et enthousiaste  
Ouverture d'esprit

**CENTRES D INTERETS**

---

Ski alpin  
œnologie et Gastronomie  
Natation  
Internet

MOBILE SUR LE TERRITOIRE NATIONAL