

Né en 1979  
**22 69 Pleudihen Sur Rance**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1208301400**

## Agent commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

**2000 :**

**1998 :**

cap bep de vente action marchande saint malo (35)

### Expériences professionnelles

---

**2012 - 2012 :**

Conseiller financier / Conseillère financière clientèle professionnelle

depuis rennes (35) société union financière de france □ conseiller en gestion de patrimoine démarchage téléphonique, physique et ciblage des prospects par fichier personnel prospection auprès des chefs d'entreprises, professions libérales, cadres dirigeants et relationnels créations de quarante comptes clients patrimoniaux suivi d'un portefeuille de cent cinquante clients gestion des rendez vous, organisation administrative et reporting bilan formation la gestion de patrimoine (civil, social, fiscal et financier), validation de ma formation. autonomie et rigueur dans la prospection, la préparation, les argumentaires et le traitement des objections des rendez vous conquêtes et ventes

**2009 - 2009 :**

Agent commercial / Agente commerciale en immobilier

rennes (35) agence goodman immobilier □ agent commercial création et développement d'un secteur du centre ville prospection, mailing, phoning, prise de rendez vous estimation et prise de mandat suivi des dossiers, plan de financement, signature chez le notaire bilan acquisition de compétences dans la vente aux particuliers, écoute, observer et analyser l'environnement, rassurer et conseiller. création de mon entreprise gestion, comptabilité, travail en autonomie et développement du résultat d'exploitation.

**2005 - 2005 :**

Attaché commercial / Attachée commerciale en matériel agricole auprès des entreprises

rennes (35) société agripresse □ responsable de secteur développement du secteur ouest pour des titres spécialisés dans l'agriculture reprise et développement du fichier clients auprès de professionnels création et réalisation des modules publicitaires bilan augmentation du chiffre d'affaires sur le secteur ouest de 20% par an. acquisition de nouvelles techniques de vente, travail d'équipe, un très bon relationnel avec la clientèle et les directeurs de publication.

### Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

### Atouts et compétences

---

Informatique : Word, Excel sur PC et Mac

## Permis

---

Permis Permis A et B

## Centres d'intérêts

---

Sports et loisirs : Moto routière, VTT country, descente, randonnées en montagne, cuisine et gastronomie.