

Né le 02/12/1976
83520 Roquebrune-sur-argens
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1509091727

Commercial - force de vente

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans le Bâtiment.

Formations

1994 :

95 baccalauréat électromécanique (provinciale technische scholen, boom, belgique).

Expériences professionnelles

2009 - 2009 :

Secrétaire médical / Secrétaire médicale

agent de liaison, tse express médical (le muy, 83). livraison et transport de produits en température (sang, médicaments, scellés judiciaires...). optimisation des temps, et des trajets. respect des process liés l'activité (contrôle et maintien de la température). adaptabilité en fonction des interlocuteurs (laboratoires, forces de l'ordre, patients hospitalisés domicile).

2008 - 2009 :

Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de véhicules de loisirs

conseiller commercial automobile, audi volkswagen auto festival (trans en provence,83). vente de véhicules d'occasion toutes marques avec services de financement et garanties.

2008 - 2009 :

Vendeur / Vendeuse en téléphonie

conseiller de vente, club bouygues télécom (puget sur argens,83). analyse des besoins des clients. application des techniques de vente. réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs.

2006 - 2007 :

Chef / Cheffe de rayon téléphonie

responsable produits, gsm (draguignan,83) (vente de téléphonie mobile par internet). gestion des achats choix des produits, application des marges, commandes de quantités. élaboration de publicité en collaboration avec un graphiste pour promouvoir les produits. veille commerciale, et suivi des tendances.

1998 - 2006 :

Responsable animateur / Responsable animatrice des forces de vente

responsable de magasin 5/5 communication espace sfr (draguignan,83) (téléphonie mobile et multimédia). animation d'un point de vente de 90m². management, formation et coaching d'une équipe de 3 6 personnes. application des règles de merchandising de la marque sfr, et mise en oeuvre des opérations commerciales. opérations sur les caisses comptages, gestion des écarts, remises en banque. contrôle des dossiers d'abonnements. vente aux particuliers et aux professionnels de téléphones, box, ordinateurs, alarmes et services associés (assurances, financements). gestion et rotations de stocks. réalisation des objectifs annuels, sur la globalité de l'exercice de . prospection auprès des entreprises locales.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Maîtrise Outils Informatique : Pack office, Internet.

Permis

Permis Permis A et B

Centres d'intérêts

Passions : motos customs, décoration, bricolage