

Né en 1989
95200 Sarcelles
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 1607051440

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2015 :

4 èmeet 5ème année programme grande ecole option marketing l'esm a

2012 :

bba attaché commercial/marketing en pme et business unit l'école supérieure

2011 :

bts nrc(négociation relation clientèle),réseau rise lyon

2008 :

bac sti génie mécanique (science technique industriel) option productique

Expériences professionnelles

06/2015 :

Ingénieur chargé / Ingénieure chargée d'affaires du BTP

cdd 20 mois, entreprise de btp printemps colombe service paris commercial gestion des stocks, création fichiers prospects, prospection terrain, devis clients, visite des clients, signature de contrats (30k€ de ca/mois), identification des projets marketing création de plaquettes entreprises, étude des marchés, benchmarking

10/2013 :

Commercial / Commerciale

commercial et marketing

06/2013 :

Magasinier vendeur / Magasinière vendeuse

accueil clientèle, conseils et ventes, gestion de caisse, merchandising et mise en rayon

11/2012 :

Magasinier / Magasinière en négoce des matériaux de construction

vendeur temps partiel chez 5 èmeavenue lyon

01/2012 :

Attaché commercial / Attachée commerciale en automobiles

commercial et assistant marketing alternance de 9 mois, concession ford by my carà lyon commercial création d'un fichier clients,prospection terrain, suivi clientèle, signature de contrats (80k€ de ca/mois) marketing organisation des journées portes ouvertes, organisation campagne média, organisation des secteurs pour

prospections commerciales, création des plaquettes commerciales, études de marché, veille concurrentielle, analyse des taux de transformation des offres, projet marketing pour mémoire de fin d'année sur la préparation et lancement d'une nouvelle marque de voiture b max et présentation du nouveau ranger, benchmarking groupe pruvost immobilier en tant que commercial création d'un fichier clients, prospection terrain, suivi clientèle, signature de contrat

Langues

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

Atouts et compétences

Commercial : Création de fichiers clients, prospection terrain et téléphonique, rédaction des devis clients, Gestion de stocks, suivi et visite de la clientèle et des prospects, signatures des contrats

Marketing : Réalisation d'outils d'aide à la vente, étude des marchés, veille concurrentielle, géomarketing, benchmarking, organisation campagne média et événements (salons, journée porte ouverte), PLV

□

Maîtrise des outils bureautiques Word, Excel, Power Point et Solidworks et Photoshop - Adobe, Gimpshop, connaissances du digital (SEO, Display, Google Analytics ...°)

Centres d'intérêts

2005-2007 : Entraînement d'une équipe de football d'enfants de catégorie -13ans au Club de Saint Font

Lecture, cinéma, musique, foot