

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 ème et 5ème année programme grande école 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 / Ingénierie 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 / Magasinier vendeuse

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

#### 11/2012 :

Magasinier / Magasinier en négoce des matériaux de construction

vendeur temps partiel chez 5 ème avenue Lyon

#### 01/2012 :

Attaché commercial / Attachée commerciale en automobiles

commercial et assistant marketing alternance de 9 mois, concession ford by my car à 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

prospection commerciale, création de 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