

Né en 1993  
**19100 Brive**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 1610271650**

## Commercial

### Ma recherche

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

### Formations

#### 2012 :

- bts force de vente, cci de brive

#### 2011 :

- bac stg, spécialité marketing, lycée danton

### Expériences professionnelles

#### 05/2016 :

Assistant / Assistante de vente automobile  
auto entrepreneur accueil et conseil client, achat/vente automobile, administratif

#### 11/2015 - 05/2016 :

Conseiller commercial / Conseillère commerciale en automobiles  
triplo auto conseiller commercial accueil et conseil client, vente automobile, administratif, marketing

#### 12/2014 - 09/2015 :

Barista  
le gallien (bar) / polyvalent administratif, relation client, service

#### 08/2014 - 10/2014 :

Responsable de système d'exploitation de l'eau  
chateau d'eau/ responsable client gestion des contrats, commandes, négociation, fidélisation, prospection

#### 05/2013 - 05/2014 :

Assistant / Assistante des ventes  
ege distribution/ commercial conseils client professionnels, entretien de vente, négociation tarifaire, prospection, marketing huis clos/ commercial conseil client, argumentation de vente, entretien, prospection, animation mai decathlon/ conseiller vendeur conseil et relation client en show room, orientation du client selon besoin, vente avec argumentation, animation show room

### Langues

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

## **Atouts et compétences**

---

- Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- Prospecter (porte à porte, animation GMS, foires)
- Réceptionner les appels entrant et sortant
- Renseigner et orienter le client en fonction de ses besoins
- Etablir une vraie relation de confiance avec les clients
- Traiter les objections pendant un entretien de vente
- Etre apte à la négociation en clientèle
- Gérer le stress les imprévus et les situations de conflits
- Etre convaincant et persuasif face aux clients
- Avoir une bonne faculté d'adaptation
- Faire preuve d'autonomie
- Fidéliser les clients en se souciant de leur satisfaction
- Rendre des comptes quotidiens à la hiérarchie

Informatique : Pack office

## **Permis**

---

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Musique, véhicule motorisé, sport en salle