

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

château d'eau/ responsable client gestion des contrats, commandes, négociation, fidélisation, prospection

05/2013 - 05/2014 :

Assistant / Assistante des ventes

ège 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