Vendeur Au Comptoir

94400 Vitry-sur-seine · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1702231518

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2015
2013
2010

Expériences professionnelles

2015 - 2015 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en solutions de télécommunications auprès des particuliers

conseiller commercial free conseiller et assister les abonnés par téléphone en leur apportant des réponses claires et de qualité, ecouter et diagnostiquer les besoins afin de répondre mieux la problématique rencontrée, délivrer une qualité de service et d'information avec disponibilité et compétence, remonter toute information permettant d'identifier et améliorer un dysfonctionnement utilisateur, mettre en valeur et valoriser les services de la marque afin de favoriser leur utilisation

2014 - 2014 — Chef / Cheffe des ventes de véhicules

commercial et vendeur commande(vpr) renault sovea réorganisation de la tournée des vendeurs & livreurs de la société equilibrer le portefeuille clients (étude de la clientèle) promotion d'un produit (prospection téléphonique (40 clients), relances téléphoniques) rendez vous d'affaires (visite techniques, prospection terrain) gestion de la logistique (création de bases de données (300 clients), préparation de réunions commerciales, accueil clients, préparation des commandes)

2009 - 2013 — Agent / Agente de maintenance en climatisation

technicien (6 mois) utilisation de l'outil diagnostic, mécanique générale, pose d'accessoires, intervention sur circuit de climatisation, remplacement moteurs, boites de vitesses, recherches pannes, lectures schéma électriques, compréhension de schéma électrique, mécanique, électronique accueil clientèle (20 clients/ jours)

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Compétences

- Conseiller et assister les abonnés par téléphone en leur apportant des réponses claires et de qualité,
- Ecouter et diagnostiquer les besoins afin de répondre au mieux à la problématique rencontrée,
- Délivrer une qualité de service et d'information avec disponibilité et compétence,
- Remonter toute information permettant d'identifier et améliorer un dysfonctionnement utilisateur,
- Mettre en valeur et valoriser les services de la marque afin de favoriser leur utilisation
- Gestion de la logistique (création de bases de données (300 clients), préparation de réunions commerciales, accueil clients, préparation des commandes)

Suite bureautique Microsoft (Word, Excel, Powerpoint), SolidWorks

Permis

Permis B

Loisirs

Athlétisme (100-200m) - pratiqué en club - Championnats de France Junior et Cadet

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.