

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

Vendeur au comptoir

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les 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, écouter 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 équilibrer 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 (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et 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

Centres d'intérêts

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