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

2013 -- 2015
Lycée Jean Macé
- BTS Technico-commercial industriel
2010 - 2013
Lycée Chaptal, Saint Brieuc
- CAP & Baccalauréat Professionnel Mécanique automobile
2008 - 2010
Lycée Henri Avril, Lamballe
- BEP Véhicules industriels

Expériences professionnelles

2015
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 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

2014
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
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 & Soniké - Langues maternelles / Anglais - Ecrit, Lu - Niveau correct parlé: scolaire / écrit: notions

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 (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

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