69350 La Mulatiere
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 1703300829

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

2010-2012 : BTS Négociation Relation Client centre de formation Phoenix 69002.
2008-2010 : Bac Professionnel commerce Centre de formation Phoenix 69002.
2005-2006 : Second générale au Lycée Saint-Just à Lyon 5°

Expériences professionnelles

Novembre 2014
CDI SAS MERSEN à St Bonnet de Mûre 69 comme responsable distribution Sud-Est :Gestion de la distribution sur le secteur Sud-Est500 agences et 25 départements Responsable du CA distribution de la zone 1.5 million d'euros annuel. Animation, développement et suivit des agences. Chargé de développement et déploiement nouvelle gamme sur zone

Septembre 2013
CDI SARL BLINKER FRANCE à lyon comme commercial Gestion du secteur 69 dans sa globalité. Gestion portefeuille client. Prospection terrain, signature de contrats/prise de commandes

Octobre 2011-juillet 2012
Contrat d'apprentissage SARL ACCES AUTO à Villeurbanne comme commercial : Développement du service commercial de l'entreprise. Gestion portefeuille client. Prospection terrain et téléphonique sur le secteur de Lyon. Prise de RDV négociation/vente signature de contrats/ prise de commandes. Salon, mis en avant produits, ventes, prises de contacts

octobre 2010-juillet 2011
Contrat d'apprentissage SARL JFB MEDICAL à Besseney comme commercial : Développement du service commercial de l'entreprise. Gestion portefeuille client. Prospection terrain et téléphonique sur la région Rhône Alpes. Prise de RDV négociation/vente signature de contrats. Vente de financements.

Novembre 2008-juin 2010
Contrat d'apprentissage SARL Radi Imprim à Vénissieux comme commercial : Développement du service commercial de l'entreprise. Gestion portefeuille client. Prospection terrain et téléphonique sur toute la France et à l'étranger. Responsable de l'expédition des marchandises, contact fournisseurs.

Janvier-Juillet 2008
Stage alterné BMW Euros-motos à Lyon 3° comme commercial. Accueil client, Conseil, Accompagnement. Vente Motos parc occasion. Gestions Rayon Accessoires et Equipements (soldes, PLV, ILV) Salon, mise en place stand, accueil conseil.

Langues

- Anglais : bon niveau / Espagnol : bases / Arabe : bases parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Développement commercial
Prospection
Vente
Prise de Rendez-vous
Négociation
Gestion portefeuille client
Informatique : • Microsoft OFFICE • Ciel quantum • Connaissance hardware (Expert)