**Yann D.** - Né
**94200 Ivry Sur Seine**
**8 ans d'expérience**
**Réf : 1811060429**

# Commercial

## Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

## Formations

Septembre 2015 - Septembre 2017 : Master Management commercial et Marketing en alternance
L'institut du commerce et de la Distribution de Paris
Septembre 2014 - Septembre 2015 : Licence Responsable du Développement Commercial et Marketing en alternance Au sein de l'Institut du Commerce et de la Distribution de Paris.
Septembre 2011 - Juin 2013 : BTS Management des unités commerciales
En Alternance CFA des métiers de Paris
Octobre 2008 - Juin 2009 : Licence Histoire et Géographie
Septembre 2006 - Juin 2007 : Baccalauréat STG Marketing
Lycée Camille Saint Saëns à Deuil la barre

## Expériences professionnelles

**2018 à ce jour**
DELTA PLUS (V.I.E)- Business Développer E.P.I (équipement de protection individuel) en Côte d'Ivoire : Détaché auprès de Bernabé ( Groupe Yeshi) • Interface terrain avec le siège en France • Développer le chiffre d'affaire de DELTA PLUS au sein Bernabé. • Suivi d'un portefeuille client

**2015-2017**
Galeries Lafayette (Haussmann) - Manager des ventes • Animer et coacher une équipe au quotidien • Garantir la performance du secteur d'affectation • Interface terrain avec les fournisseurs, la logistique et le merchandising

**2014-2015**
Réseau Alliance (Intérim) - Chargé d'affaires BtoB • Création et développement d'une base de données clients • Identification et qualification des besoins clients • Prospection téléphonique et physique • Elaboration et suivi de propositions commerciales • Reporting • Recrutement

**2014**
SARL Activa (Textile) - Commercial Itinérant • Prospection téléphonique et physique • Reporting quotidien • Elaboration de plan de tournée

**2011-2013**
RABONI (Négoce BTP) - Commercial sédentaire BtoB BtoC • Gestion des appels entrants (Conseil clients) • Prise de commandes et chiffrages • Prospection et fidélisation client • Relance de devis • Merchandising • Négociation et suivie de commandes fournisseurs • Lecture et plan d'architecte

**2010-2011**
CELIO- Conseiller commercial (Forum des halles) • Accueil clientèle, • Conseils et ventes, • Gestion de caisse, • Merchandising et mise en rayon

**2009**
ZARA- Conseiller commercial (Rosny 2)

## Langues

- Anglais : Courant / Allemand : Bon niveau parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

• Accueil clientèle,
• Conseils et ventes,
• Gestion de caisse,
• Merchandising
• Gestion des appels entrants (Conseil clients)
• Prise de commandes et chiffrages
• Prospection et fidélisation client
• Relance de devis
• Négociation et suivie de commandes fournisseurs
• Développer le chiffre d'affaire
• Suivi d'un portefeuille client. (Expert)

## Centres d'intérêts

- Association : Bénévole pour l'association APAE qui organise des sorties culturelles pour des enfants défavorisés.
Sport : Football pratiqué pendant plusieurs années.
Voyage : Tour du Brésil, Etats unis, Canada, Espagne, Rep. Dem du Congo et Côte d'Ivoire