

**31100 Toulouse**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2006301156**

## Conseiller de vente

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2009** : Bac +2 à Lycée Presles sur Cusset  
BTS Negociation et relation client

**2007** : Bac à Lycée Presles sur Cusset  
Baccalauréat Sciences Economique et Social

### Expériences professionnelles

---

**02/2019 - 01/2013** :

Conseiller de vente chez Devred Homme Outlek Lyon Bellecour sur Lyon

Conseiller de vente prêt à porter pour homme.

- Mise en place du point de vente
- Gestion des stocks et commandes
- Mise en place vitrine avec habillage mannequin vitrine
- Réassort boutique, mise en rayon, rangement, Etiquetage
- Conseil, vente et encaissement
- Promotions produits boutique (soldes, déstockage, vitrine internet et via réseaux sociaux)
- Fidélisation clientèle (points et cartes de fidélité, envoi emailing messages textos personnalisés pour date d'anniversaire et promo produits)

**03/2018 - 02/2020** :

Chargé de Projet chez Ast Groupe sur Toulouse

Promotion et construction de maisons individuelles aux particuliers via CCMI

Missions effectuées:

- Recherche foncière via méthodes de prospections
- Publication via passerelles d'annonces maisons et terrains
- Chiffrage de Projet
- Prise de rdv client et actualisation agenda pour positionner les rdv à effectuer
- Etude projet client avec etude de financement et chiffrage selon capacités financières du client.
- Réalisation d'avant-projet pour proposition commerciale chiffrée auprès du prospect
- Accompagnement sur visites terrains pour détailler le projet présenté
- Validation d'avant Projet via Pré contrat
- Signature contrat CCMI
- Gestion d'annonces et portefeuille propects
- Respect du cahier des charges techniques présenté dans le CCMI
- Respect des étapes futures des projets finalisés (R1, R2, visites terrains, accompagnement vers partenaires financiers, signature ccmi, validation différentes reunions techniques, mise en relation avec géomètre et conducteur de travaux, élaboration et dépôt permis de construire, rendez de mise au point, suivi et livraison chantier)
- Constitution de partenariat via apporteurs d'affaires (agences et agents immobiliers, courtiers, experts geometres, notaires, propriétaires de terrains)

- Mise en place d'actions diverses (flying, mailling, affichage d'avant projets non validés au seins d'agences immobilières partenaires, relance prospects non contractés....)
- Apprentissage de lecture de Plan local d'urbanisme
- Utilisation logiciel dessin
- Suivi administratifs des dossiers clients

**05/2014 - 12/2017 :**

**Mandataire automobile chez Concession Garage Ewigo Tassin sur Lyon**

Intermediation et ventes de vehicules d'occasions aux particuliers.

- Prise de contact auprès des particuliers pour constitution portefeuilles biens auto à vendre
- Redactions et publications d'annonces via passerelles (leboncoin, la centrale, paru vendu)
- Reception d'appels de potentiels prospects et découverte du projet
- Prise de rdv avec clients acquéreurs
- Mise en situation de vente avec essai du bien, argumentaire de vente sur les caracteristiques du bien en question et sur les avantages acheteur concernant la future transaction (garanties, taux de comissions, contrôle qualité du vehicule avant vente)
- Ventes
- Simulation de Financement via partenaire Cetelem
- Vente avec logiciel de Reprise
- Vente de Véhicules present sur parc
- Gestion portefeuille vendeur (20 en moyenne par mois), relance prospects acquereurs

## Langues

---

Portugais (Oral : courant / Ecrit : avancé)

## Atouts et compétences

---

- Mise en place du point de vente
- Gestion des stocks et commandes
- Mise en place vitrine avec habillage mannequin vitrine
- Réassort boutique, mise en rayon, rangement, Etiquetage
- Conseil, vente et encaissement
- Promotions produits boutique (soldes, déstockage, vitrine internet et via réseaux sociaux)
- Fidélisation clientèle (points et cartes de fidélité, envoi emailing messages textos personnalisés pour date d'anniversaire et promo produits)
- Techniques de vente
- Prospection

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Pratique foot en salle