Conseiller De Vente

31100 Toulouse · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2006301156

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Midi Pyrenées
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2009 — Bac +2 — Lycée Presles
BTS Negociation et relation client
2007 — Bac — Lycée Presles
Baccalauréat Sciences Economique et Social

Expériences professionnelles

02/2019 - 01/2013 — Conseiller de vente

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 emailling messages textos personnalisés pour date d'anniversaire et promo produits)

03/2018 - 02/2020 — Chargé de Projet

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 propositon 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 dépot 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, proprietaires de terrains)
- Mise en place d'actions diverses (flying, mailling, affichage d'avant projets non validés au seins d'agences immobilieres 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

Intermediation et ventes de vehicules d'occasions aux particuliers.
- Prise de contact auprés 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 (courant)

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 emailling messages textos personnalisés pour date d'anniversaire et promo produits)
- Techniques de vente
- Prospection

Permis

Permis B

Loisirs

Pratique foot en salle

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.