Commercial Vrp

91940 Les Ulis · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2012170836

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2008 — Bac
Bac PRO en électronique

Expériences professionnelles

09/2019 - 2019 — Responsable Commercial B to C

Commercialisation des énergies gaz et électricité en sous-traitance pour le compte de ENGIE ex GDF SUEZ Gaz de France, VRP multicarte avec ventes additionnel (contrat d'assurance et recommandations pour de multiples services)

07/2019 - 09/2019 — Vendeur électroménager en intérim

Poste de vendeur en magasin de tout type électroménager chez Home & Cook centre commercial Marques avenue

07/2018 - 07/2019 — Commercial terrain B to C et B to B

Commercialisation des contrats d'énergies gaz et électricité en sous-traitance pour le compte de TOTAL DIRECT ENERGIE.
Vrp Multi carte avec ventes additionnel (contrat d'assurance, magasines, Immobilier et rénovation de l'habitat, recommandations pour de multiples service)

10/2017 - 07/2018 — Commercial terrain B to C (VRP, multicartes)

Après une formation interne (technique de vente porte à porte et info sur produit Box MIAMI), j'ai occupé le poste de VRP pour CIRCET en sous-traitance de Bouygues Télécom

2016 - 2017 — Conseiller relation client à distance

Appel entrant/sortant Fidélisation, satisfaction clientèle commercial
Management
Back Office au service recours niveau 2
Traitement des dossiers complexes
Contrôle financier (régularisation et fidélisation)

2014 - 2016 — Conseiller technique B to B et B to C

Au sein du Service Relation Clients et rattaché à la Cellule Technique, ma mission étai de répondre à l'ensemble des demandes des clients particuliers et professionnels (installateurs, distributeurs) par téléphone ou par écrit - courrier, e-mail.
Satisfaction clients, solutions adaptées aux besoins : assistance, conseil technique, aide à l'installation et maintenance de l'ensemble des gammes de produits VELUX,
Durant mon parcourt chez velux France je me suis spécialiser dans la domotique de l'habitat et j'ai acquis les qualités de conseiller technique en (B to B et B to C).

2013 - 2014 — Commercial VRP

Commercialisation de menuiserie et contrat de financement.
Au sein de l'agence d'Orsay et après une formation de 6 mois au centre de formation de K par K j'ai acquis l'art et la manière de vendre fenêtre, volet, portail etc…

01/2008 - 12/2010 — Techniciens SAV électroménager

Réparation d'électroménager avec une spécialisée dans la réparation de tv écran plat et tube (LCD, PLASMA ET LED)

Langues

Français (courant)

Compétences

- Gestion des relations clients
- Management
- Back Office au service recours niveau 2
- Traitement des dossiers complexes
- Contrôle financier (régularisation et fidélisation)
- Maîtrise des outils type CRM, ERP, SAP, pack office.
- Identifier les besoins du client
- Conseil et propose le meilleur produit en fonction du projet
- Élaborer une stratégie commerciale
- Développer son propre portefeuille client
- Professionnalisme
- Disponible et attentif
- Efficace diplomate
- Sérieux et pugnace

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