

Né en 1967  
**45100 Orleans**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2101211329**

## Attaché commercial

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans les Services Commerciaux.

### Formations

**1999** : Formation à CCI du Loiret sur Loiret  
Institut des forces de ventes - cycle supérieur

**1995** : Bac +2 à CNED  
Niveau BTS - Analyses Biologiques

**1985** : Bac à Lycée Poquelin sur Saint Germain En Laye  
Bac F7 - Biochimie

### Expériences professionnelles

**10/2000 - 11/2000 :**  
**ATTACHE COMMERCIAL chez Adhersis sur Loiret**

Vente d'abonnement de Télé sauvegarde informatique sur la région Centre auprès des PME-PMI et des commerçants, professions libérales. Participation à la création de l'agence d'Orléans

**07/2000 - 08/2000 :**  
**ATTACHE COMMERCIAL chez Euroannuaire sur Loiret**

Vente autonome de prestations Internet sur le Loiret auprès des commerçants et des PME-PMI - Prospection et mise en place du fichier client avec suivi de commande

**09/1999 - 10/1999 :**  
**REPRÉSENTANT chez National Chemsearch sur Loiret**

Ventes de produits de chimiques utilisables par tous les types de corps de métiers. Prospection de clients sur tout le département. Gestion autonome du secteur et du suivi clientèle

**03/1999 - 06/1999 :**  
**ATTACHE COMMERCIAL chez Clôtures Le Brun sur Loiret**  
Vente de Clôtures et portails en B to C - Mise en place d'une opération de marketing visant à lancer une nouvelle structure.  
Réalisation et gestion d'un mailing-fax - Présence sur stand aux foires d'Orléans et de Paris

**11/1996 - 08/1997 :**  
**TECHNICIEN CHIMISTE chez Laboratoire Inocosm**  
Réalisation d'extractions de molécules végétales et réalisation d'essais de Process industriels

**03/1990 - 01/1995 :**

TECHNICIEN DE BIOLOGIE MÉDICALE chez Scp Le Palec sur Loiret

Analyses en urgence. Utilisation d'automates, travail en astreinte et gestion du planning

## **Langues**

---

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

## **Atouts et compétences**

---

Maîtriser les techniques de ventes et traiter les objections les plus diverses

Gérer un secteur de façon autonome (utilisation d'outils informatiques) et remonter les informations.

Entretenir une relation client et mettre en place un réseau professionnel

Prospecter sur le terrain sans fichiers clients. Prise de Rendez-vous par téléphone

Comprendre les problématiques techniques et y répondre le plus précisément possible

## **Permis**

---

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Histoire, Internet, Modélisme