Conseiller Commercial

Né(e) en 1983 · 69780 TOUSSIEU · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2105201132

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2009 — Bac +2
BTS Management des Unités Commerciales

Expériences professionnelles

09/2009 - à ce jour — Conseiller Commercial
••&VÆ F–öâ 6Æ–VçN†ÆR
- Prospection, prise de rendez-vous (agence ou domicile client).
- Détection des besoins des clients et adaptation du produit à leur projet (proposition de modèle, analyse du financement).
- Visite de biens (terrains, maison, chantier etc.).
- Chiffrage d'un projet, réalisation de plans, signature d'un Contrat de Construction de Maison Individuelle et montage d'un dossier de construction.
- Reporting clients, prospects et analyse des résultats.

•" æ–Ö F–öâ .—6V R WB W`énementiel :
- Travail en collaboration avec différents professionnels afin de monter un dossier de construction de A à Z (géomètres, notaires, banques, lotisseurs, agences immobilières, services publiques….).
- Création et mise en place de supports publicitaires adaptés à la cible.
- Organisation d'évènements afin de booster les ventes (portes ouvertes, offres spéciales…).

••&V6†W&6†R `oncière :
- Développement des secteurs Rhône / Ain / Saône et Loire
- Analyse et connaissance du marché et de la concurrence

2007 - 2009 — Vendeur Sédentaire
•"N•veloppement commercial :
- Recherche nouveaux prospects par l'intermédiaire de différentes actions de communication et d'offres promotionnelles
- Prise de rendez vous
- Réalisation devis, plans de cuisine
- Prise et suivi de commande
- Argumenter et mener une démarche commerciale jusqu'à son terme

Langues

Anglais (Courant), Français (Courant)

Compétences

- Relationnelle : développement d'un réseau de partenaires prescripteurs (agences immobilières, lotisseurs, établissements financiers, promoteurs)
- Managérial : formation aux techniques de vente et aux outils internes.
- Analytique : Reporting, analyse de données et réajustement des leviers de vente.
- Evénementielle : animation commerciale.

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

Football, randonnée, VTT, musique

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