

Né le 18/07/1983
69780 Toussieu
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2105201132

Conseiller commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans les Services commerciaux.

Formations

2009 : Bac +2
BTS Management des Unités Commerciales

Expériences professionnelles

09/2009 à ce jour :

Conseiller Commercial chez Groupe A.s.t (top Duo/créa Concept) sur Villefranche Sur Saône

- Relation Clientèle :
 - 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.
- Animation réseau et Événementiel :
 - 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'événements afin de booster les ventes (portes ouvertes, offres spéciales...).
- Recherche foncière :
 - Développement des secteurs Rhône / Ain / Saône et Loire
 - Analyse et connaissance du marché et de la concurrence

2007 - 2009 :

Vendeur Sédentaire chez Société Clair Cuisines Et Ménager (caluire)

- Développement 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 (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et 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.
- Événementielle : animation commerciale.

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Football, randonnée, VTT, musique