Jean-maxence A. - Né en 1986
62149 Festubert
14 ans d'expérience
Réf : 2205251302

Chargé d'affaires b to b

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans les Services commerciaux.

Formations

2016 : Bac Pro à CFPB
BP BANQUE, Formation de la profession bancaire

2008 : Bac +5 à ÉCOLE DE COMMERCE INSEEC sur Paris
Master 2 Grande École Bac+5 en Management,Marketing et Vente.
Cursus non terminé pour raisons financières

Expériences professionnelles

10/2021 à ce jour :
CHARGÉ D'AFFAIRES B TO B chez Cloud Eco
Prospection B to B. Vente de solutions télécoms et IT.
Suivi d'affaires. Suivi des installations

2019 - 2021 :
CHARGÉ D'AFFAIRES B TO B chez Ilutek
Négoce de mobilier urbain, agence commerciale multicartes de marques leaders dans le domaine.Prescription auprès des architectes, des collectivités locales. Vente et négociation des produits auprès des installateurs (Eiffage, Vinci...).

2018 - 2019 :
COURTIER EN PRÊTS chez Jma Courtage
Création d'une société de courtage en prêt immobilier

2013 - 2018 :
BANQUIER - CHARGÉ DE CLIENTÈLE chez Bcp-caisse D'épargne
Suivi et développement commercial d'un portefeuille.
Vente de crédits, d'assurances, de prévoyances, de produits d'épargne et de produits bancaires. Gestion du risque et traitement des affaires courantes. Référent Crédit et IARD, animation commerciale

2008 - 2012 :
BANQUIER - CONSEILLER COMMERCIAL chez Bpi - Bcp
Suivi et développement commercial d'un portefeuille et opération de guichet. Gestion du risque, vente de crédits,de compte épargnes et d'assurances. Vente de produits d'épargne et d'assurances, ouvertures de compte

2006 - 2008 :
Commercial d'assurance vie en prospection chez Axa

2006 - 2006 :
Vendeur automobile chez Renault, Portugal

Langues

Portugais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Commerce/vente : Vente de produits et services.
Négociation : Réussir la vente tout en optimisant la marge de l'entreprise.
Suivi des projets clients : Suivi assidu des différents projets clients, ce qui est important sur des cycles longs
Développement et fidélisation du portefeuille : Suivi clients, et travail sur les recommandations.
Détection des besoins : Suivi assidu des prospects et clients pour leur proposer d'autres produits de la gamme.

Permis

Permis B