Vincent M. - Né en 1978
44600 Saint-nazaire
21 ans d'expérience
Réf : 2211290749

Commercial

Ma recherche

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

Formations

2013 : Formation à Formation Professionnel HEC sur Paris
Formation Stratégie Océan Bleu et Transformation Digitale

2012 : Formation à Formation Professionnel HEC sur Paris
Formation Stratégie Commerciale et Marketing

2012 : Formation à Groupe SFR
Formation Vente BtoB et BtoC, Vente Psychologique, Management et conduite du changement, Gestion des conflits

2001 : Formation à Modulex Groupe lego
Formation Vente BtoB

1998 : Bac +2 à Groupe ESA sur Angers
BTSA Technico-commercial en Agroalimentaire

1996 : Bac à Notre Dame de l'Abbaye sur Nantes
Bac Scientifique SVT

Expériences professionnelles

2016 - 2022 :
Attaché Commercial Bureautique chez Mbi Groupe Smb Toshiba, Mayotte
• Développement de la prospection sur le secteur géographique de Mayotte.
• Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel

2015 - 2016 :
Négociateur Immobilier chez Agence De L'ile, Mayotte
• Gestion des locations: organisation des visites des biens, traitement des dossiers, retours aux propriétaires, réalisation des états des lieux, validation des baux

2010 - 2014 :
Responsable Commercial GC et GP chez Sfr, Mayotte
• Grands comptes et grand public en téléphonie, Mayotte, manager de l'équipe commerciale (35 personnes)

2009 - 2010 :
Responsable Commercial Grands Comptes chez Sfr, Mayotte
• Conversion d'objectifs en résultats à travers des projets innovants et des prises de risque.

• Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées

2007 - 2008 :
Commercial Grands Comptes chez Sfr, Mayotte
• Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.
• Conduite des entretiens de découverte afin d'analyser les besoins des clients, présentation des produits et élaboration d'une offre commerciale personnalisée

2002 - 2006 :
Gérant associé chez Mci sur St Nazaire
• Développement des opérations commerciales, prospection et suivi de la clientèle, création et import d'objets publicitaires

2001 - 2002 :
Commercial Enseigne et Signalétique chez Caractère sur Angers

1999 - 2001 :
Commercial en Objets Publicitaires chez Mgm sur Angers

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

• Aisance relationnelle et suivie des besoins de la clientèle
• Gestion du personnel, formation et motivation des collaborateurs
• Elaboration de projet, et évolution des offres commerciales
• Négociation des contrats, aspects techniques et tarifaires
• Réponse commerciale aux appels d'offre
• Suivi des comptes de résultat et budgétaire, et détermination des objectifs
• Elaboration de la stratégie et opérations marketing

Permis

Permis B