Né en 1990
32000 Auch
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2302021201

Conseiller de vente

Ma recherche

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

Formations

2011 : Bac +2 sur Vincennes
BTS - MUC en alternance

2011 : Bac +2
FORMATION HACCP (DDPP)
FORMATION HORLOGÈRE
FORMATION MÉTHODES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

2008 : Bac +2 à Lycée JB Corot sur Savigny Sur Orge
Bac STG

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :
Responsable planning/ordonnancement chez H.genetics sur Gers
• Réception des demandes de mise en incubation (2 couvoirs)
• Saisie informatique, planification, ordonnancement quotidien, facturation
• Gestion documents export / DDPP
• Suivi stock
• Reportings

2015 - 2018 :
Coordinateur achats et logistique chez Wam sur Wissous
• Gestion commandes clients et fournisseurs
• Création des fiches client et fiches fournisseurs et leurs mises à jour
• Gestion docs export: certificats d'origine, certificats sanitaires, légalisation des documents.
• Gestion des échantillons (commande, vérification)
• Suivi achats, fournisseurs et clients, comptes d'exploitations, inventaires
• Mise à jour fiches techniques annuelles
• Gestion des incidents (SAV)
• Coordination d'une équipe d'atelier de 5 personnes

2014 - 2015 :
Assistant manager chez Api Restauration sur Versailles
• Réception des livreurs, contrôle des livraisons et traitement des BL, Inventaires
• Veille et contrôle des normes administratives de la DDPP
• Coordination du service du midi (200 couverts)
• Négociation et commandes quotidiennes auprès des fournisseurs
• Etablissement des calculs commerciaux et prévisions commerciales

2014 - 2014 :
Premier vendeur chez Royal Quartz (orly Ouest)
• Accueil clientèle en boutique (150/jour), recherche du besoin, proposition et argumentation adaptée, vente, suivi client.
• Suivi du stock, commande, réception, réassort, renvoi

2012 - 2013 :
Conseiller de vente chez Kate Spade (gl Haussmann)
• Mise en place du 1er point de vente de la marque en France.
• Accueil clientèle sur le corner (500/jour)
• Recherche du besoin, proposition adaptée, argumentations sur les connaissances produits, vente, suivi clientèle
• Opérations de communication
• Suivi du stock, commande, réception, réassort, renvoi

2011 - 2012 :
Hôte d'accueil chez Cartier (paris-opéra)
• Accueil des rendez-vous commerciaux/visiteurs (20/jour)
• Prise en charge des courses avec valeurs.
• Élaboration et tenue des plannings de deux salles de réunion

2009 - 2011 :
Conseiller de vente en alternance chez Bouygues Tel sur Paris
• Accueil clientèle en agence (env. 50 clients/jour)
• Proposition du forfait adapté aux besoins du client.
• Argumentation des offres avec négociation, vente et suivi clients

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Conseiller de vente/Hôte d’accueil/Assistant manager/Coordinateur achats et logistique/Responsable planning/ordonnancement

Permis

Permis B