

Né en 1998  
**31770 Colomiers**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2303150836**

## Commercial

### Ma recherche

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

### Formations

**2019** : Bac +3 à Cergy Paris Université  
Licence en gestion

### Expériences professionnelles

#### 2022 à ce jour :

Commercial chez Horizon

Développement du chiffres d'affaires de l'entreprise.

Apport de nouvelles idées et création d'opportunités pour faire croître l'entreprise et son activité.

Commercialisation d'offres auprès de particuliers et de professionnels (PME PMI, professions libérales, artisans et commerçants), gestion des dossiers et des contrats.

Identification des besoins clients et de leur budget, présentation d'une offre correspondant à leurs attentes avec un argumentaire commercial pertinent et efficace.

Gestion et développement d'un portefeuille clients BtoB sur le secteur de Toulouse 31,09,81,82,12 vente de solutions digitales avec une approche personnalisée, atteinte à 100% de mes objectifs commerciaux.

Préparation des visites clients pour maximiser la réussite des entretiens, développement d'un argumentaire commercial ciblé et efficace.

Prospection téléphonique et terrain.

Utilisation experte du CRM sage pour les tâches quotidiennes

#### 2019 - 2022 :

Chargé de développement commercial chez Infocom

Commercialisation d'offres auprès de particuliers et de professionnels (PME-PMI, professions libérales, artisans et commerçants), gestion des dossiers et des contrats.

Veille concurrentielle effectuée en analysant la performance de mon secteur, afin de développer mon portefeuille de clients en trouvant les arguments adéquats.

Prospection téléphonique à partir de la liste fournie, en me basant sur le script commercial donné, présentation de l'entreprise et des produits, planification des rendez-vous.

Préparation des visites clients pour maximiser la réussite des entretiens, développement d'un argumentaire commercial ciblé et efficace.

Participation aux réunions d'équipe pour échanger sur l'activité commerciale, partage des retours clients (remarques, objections ...)

Fidélisation des clients existants et développement d'un portefeuille clients sur le secteur géographique

Rédaction du cahier des charges selon les contraintes client et définition du budget prévisionnel.

Utilisation experte du CRM saleforce pour les tâches quotidiennes

### Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Techniques commerciales  
Compétences rédactionnelles  
Maîtrise de l'outil informatique  
Analyse du marché  
Relation client  
Suivi de la facturation  
Service client  
Gestion de territoire  
prospection  
Flexibilité  
Techniques de vente

## Permis

---

Permis B