

Né en 1971  
**49100 Angers**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2305080804**

## Commercial

### Ma recherche

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

### Formations

**2017** : Bac +2 à 360 Formation sur Angers  
BTS Technico-Commercial en Négociation Immobilière

**2017** : Bac +2 à IAD  
Mandataire Immobilier

**1989** : Bac +2  
Bac A1 : Lettres & Langues

### Expériences professionnelles

**2022 - 2022 :**  
Commercial réseau presse B to B - Intérim chez Mlap sur St Herblain

- Gestion de 250 diffuseurs presse (librairies, bar, tabac, presse,GMS) sur le secteur du 49.
- Création de point de vente de presse
- Mutation des dossiers administratifs entre Vendeur - Repreneur
- Gestion des dossiers administratifs pour la CRDP

**2022 - 2022 :**  
Commercial B to B - Interim chez Gdm.com sur Ancenis  
·Vente directe de site web auprès des professionnels du bâtiment sur le secteur du 49  
·Gestion d'un portefeuille client évolutif  
·Prospection téléphonique auprès des entreprises (maçon, électricien, couvreur, plombier)

**2021 - 2022 :**  
Commercial B to C - Intérim chez Carslift sur Angers  
·Vente de véhicules d'occasions  
·Estimations des véhicules  
·Gestion d'un portefeuille clients  
·Suivi des mandats de vente de véhicules  
·Assurer l'intermédiation des transactions entre l'acheteur et le vendeur  
·Prospection téléphonique  
·Préparation des véhicules  
·Gestion des dossiers administratifs ( carte grise, logiciel Histovec )

**2020 - 2021 :**  
Commercial B to C chez Pierre & Terre sur Angers  
La mission première consiste, après recherche de terrains, à proposer des projets de construction de maisons

individuelles avec le logiciel Cédreo pour des plans en 3D.

La seconde mission est plus technique : elle a pour rôle d'accompagner

Mes clients tout au long de leur projet en les conseillant au mieux pour le choix des matériaux ( isolation, pompes à chaleurs, boiseries ), du début du projet jusqu'à la remise des clés

#### **2018 - 2020 :**

Commercial B to C chez Maximo sur Saint Barthélémy D'anjou

Responsable du secteur avec un fichier client de 880 clients par mois avec un CA de 25k € mensuel ) vente directe à domicile de produits surgelés. Diverses actions commerciales : prise de commandes, ventes additionnelles, parrainage, prospection.

Développement du portefeuille clients

#### **2016 - 2017 :**

Vendeur en Prêt à Porter chez Antoine & Barthélémy/adecco sur Chalonnes Sur Loire

#### **2013 - 2016 :**

Gérant de société (Création ) chez Pasta Bar sur Angers

Restauration sur le concept Italien de pâtes fraîches ( RAVIOLES )

- Gestion de stock
- Prévisionnel et comptabilité
- Préparation des raviolis et sauces
- Desserts italiens
- Ventes à emporter et service en salle

#### **2002 - 2013 :**

Responsable de boutique de vêtements mixte chez Barbour - Paris/olly Gan - Angers

Choix des produits à présenter en vitrine et contrôle de la mise en place

- Gestion administrative et financière
- Outils de gestion budgétaire ( tableaux de bord, indicateurs )
- Techniques de vente
- Argumentaires, négociation, vente complémentaire
- Principes d'aménagement d'espace de vente, merchandising
- Conseils et vente de produits à la clientèle
- Accueil de la clientèle
- Reporting des informations à la direction du réseau
- Mise en place de la collection dans la boutique
- Gestion du stock boutique et inventaire
- Approvisionnement de la boutique en produits ( collections )
- Suivi des indicateurs commerciaux et financiers de résultats
- Mise en place d'actions promotionnelles sur des points de vente
- Gérer les demandes et réclamations-clients
- Management et animation d'équipe ( 5 personnes )

#### **1990 - 2002 :**

Vendeur en prêt-à-porter chez Galeries Lafayette ( cacharel, Bally, Givenchy, Pal Zileri) sur Paris

- Accueil de la clientèle
- Conseils et ventes
- Définition d'actions promotionnelles
- Suivi des indicateurs commerciaux et financiers de résultats
- Gestion du stock boutique et inventaire

#### **Langues**

---

Anglais (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire)

## **Atouts et compétences**

---

Technico-commercial en Négociation Immobilière/Commercial B to C et B to B -

## **Permis**

---

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Lecture, Musique, Tennis, VTT, Gastronomie