

Né en 1986
75015 Paris
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 2305271719

Attaché commercial

Ma recherche

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

Formations

2009 : Bac +5 à ESG Ecole supérieure de Gestion sur Paris
Master 2 International Management
Option Finance
Reçu avec les félicitations du Jury

2008 : Bac +5 à Hong Kong Institute of Education, Hong Kong
Programme d'échange universitaire

2007 : Bac +3 à ESG Ecole supérieure de Gestion sur Paris
Bachelor International Management

2006 : Bac +2 à académie Rouen sur Paris
BTS Technico commercial

2004 : Bac +2
Baccalauréat Mention Bien

Expériences professionnelles

07/2010 - 08/2010 :

Attaché commercial chez Kaufman & Broad
Responsable d'un bureau de vente

Attaché commercial responsable d'un programme immobilier dans le département des Yvelines. Réalisation de 7 ventes sur une durée de 1 mois

02/2010 - 05/2010 :

Etude sur la possibilité de réalisation d'un projet humanitaire sur Battambang, Cambodge

Étude en collaboration avec un promoteur immobilier local sur la faisabilité d'un projet humanitaire consistant en la construction participative de maisons à destination d'une partie défavorisée de la population et à sa formation à un métier durable

10/2009 - 12/2009 :

Chargé d'étude chez Maison Hermès sur Paris

Étude qualité sur les standards téléphoniques

Études sur les standards de la maison Hermès et élaboration de statistiques pour une analyse des flux d'appels et une amélioration du service

09/2008 - 12/2008 :

Analyste Commercial - Direction Régional chez Thyssenkrupp Ascenseurs sur Paris

Analyse Commerciale sur la région concernée

Étude de la présence de l'entreprise sur la zone concernée, création d'outils commerciaux dans le but d'adapter la présence de l'entreprise sur le territoire par une connaissance approfondie du marché

06/2007 - 09/2007 :

Responsable devis chez Thyssenkrupp Ascenseurs sur Rouen

Gestionnaire des devis du département modernisation

Chargé de l'établissement, de la gestion et du suivi des devis du département modernisation

01/2006 - 02/2006 :

Ingénieur d'affaire chez Reprocop Normandie sur Rouen

Commercialisation de produits de reprographie

Chargé de la commercialisation de produits de reprographie de marque Canon ou Ricoh

Développement du réseau de clients existant et prospection de nouveaux marchés

05/2005 - 07/2005 :

Technico Commercial chez Cimnor sur Rouen

Aide à la re-crédation d'un département et commercialisation de machines

Participation à la re-crédation du département "petits et moyens engins", développement de nouveaux marchés et création d'outils marketing pour les produits du département concerné

Vente de 3 machines

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Stratégies commerciales

Négociation

Compétences financières

Compétences fiscales

Commerce international

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Voyages (Asie du Sud Est)

- Sports

- Géopolitique

- Gastronomie internationale