Économiste De La Construction

Né(e) en 2001 · 91630 Marolles-en-Hurepoix · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2308171011

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2022 — Bac +3 — CNPC
Licence Gestion Commerciale
2020 — Bac +2 — Lycée Saint-Lambert
BTS technicocommercial
2019 — Bac +2 — Lycée Jean-Pierre Timbaud
Baccalauréat Professionnel - Technicien d'Études du Bâtiment

Expériences professionnelles

09/2022 - à ce jour — VENDEUR

Création des fiches clients dans le logiciel de gestion, enregistrement des informations pour un traitement efficace des commandes (nom, prénom, coordonnées postales, adresse mail et téléphone)
Mise en rayon des articles, veille au bon approvisionnement des rayons et rangement des articles ayant été déplacés afin de maintenir l'espace dans des conditions favorables à la vente
Proposition d'articles supplémentaires aux clients en vue d'augmenter l'indice des ventes et le panier moyen, ce qui m'a permis de dépasser systématiquement les objectifs de vente fixés
Participation aux inventaires, calcul du nombre de produits présents dans les rayons et dans la réserve, renseignement de la fiche de suivi
Accompagnement des clients dans les achats, sélection de produits correspondant à leurs attentes, réponse aux demandes d'informations

2022 - 2022 — COMMERCIAL

Recherche de prospects correspondant à la cible visée afin de développer le portefeuille clients
Surveillance active des nouveaux produits et services de la concurrence afin de faire évoluer ma stratégie de vente en conséquence en proposant des formules plus intéressantes
Élaboration de discours de vente contenant des arguments et des termes soigneusement choisis en fonction des clients ciblés et des objectifs visés
Gestion des rendez-vous clients, élaboration de propositions et d'argumentaires commerciaux adaptés

06/2020 - 07/2020 — MANUTENTIONNAIRE

2020 - 2022 — VENDEUR

02/2019 - 03/2019 — OUVRIER BTP stage

2019 - 2020 — TECHNICO-COMMERCIAL

Suivi du portefeuille clients et gestion de l'après-vente, prise de contact régulière avec la clientèle, évaluation de leur satisfaction, transmission des retours à la direction commerciale
Commercialisation des produits auprès d'une clientèle composée d'artisans, de professions libérales, de commerçants, de petites entreprises, en leur offrant un accompagnement personnalisé et un suivi de qualité
Construction d'un portefeuille clients (start-ups, PME, commerçants...) grâce à un réseau propre et à la mise en place d'actions de prospection (participation à des salons, chasse directe, qualification de prospects, phoning)

01/2018 - 02/2018 — AGENT TECHNIQUE POLYVALENT stage

06/2017 - 07/2017 — ÉCONOMISTE DE LA CONSTRUCTION stage

Langues

Anglais (Notions)

Permis

Permis B

Loisirs

Street workout
Boxe
Lecture
Cinéma

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.