Conseiller Commercial

29200 Brest · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2401310733

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Bretagne
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2023 — Bac +5 — Brest Business School
MASTER 2 SPÉCIALITÉ INTERNATIONAL BUSINESS
Techniques de négociation avec tous les types de profils et région géographique
Connaissance des modalité d'import et d'export
Possibilité de s'adapter et connaissance des contextes et des personnalités
types selon les pays
2022 — Bac +5 — Lycée La Salle
CLASSE PRÉPARATOIRE ÉCONOMIQUE
- Rédacteur en chef du Petit Journal du lycée
- Président du Cercle des écrivains
- Membre du comité de photographie
- Membre du club sportif du lycée

Expériences professionnelles

2021 - 2021 — Magasinier Intérim (deux mois et 3 jours)
2021 - 2022 — Conseiller commercial
Vente de carte pass grâce à un démarchage des clients
Vente assurance et crédit à travers les relances et appels clients - prospection
Création des compte des clients démarchés ou prospectés
SAV dans la gestion des comptes et services clients
Mis en place des pamphlets et installation de l'ilot pour accueillir et conseiller le client dans l'aller principale du magasin
Gestion des envois de chèques
2019 - 2021 — Président
- Management d'équipe
- Rédaction et co-écriture de textes
- Création artistique en équipe
- Préparation et organisation concert
2018 - 2019 — Etudiant Ambassadeur
- Promotion de l'école et de ses partenaires
- Exemple : vente de biscuit pour Isidore Penven

Langues

Français (courant)

Compétences

Argumentation commerciale
Assurer un accueil téléphonique
Charger, décharger, manutentionner des produits
Conseiller, accompagner une personne
Développer et fidéliser la relation client
Être à l'écoute, faire preuve d'empathie

Informer, renseigner une personne
Présenter et valoriser un produit ou un service
Ranger des produits ou marchandises selon leurs dates de validité et les conditions de conservation
Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
Recueillir et analyser les besoins client
Techniques commerciales
Techniques de communication orales, écrites et numériques
Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

Atouts

Avoir le sens du service
Être à l'écoute, faire preuve d'empathie
Faire preuve de curiosité
S'adapter aux changements

Loisirs

Musique
Création entreprise
Développement personnel
Sport
Film

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