

Né en 2000  
**29200 Brest**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2401310733**

## Conseiller commercial

### Ma recherche

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

### Formations

**2023** : Bac +5 à Brest Business School

MASTER 2 SPÉCIALITÉ INTERNATIONAL BUSINESS

Techniques de négociation avec tous les types de profils et région géographique

Connaissance des modalités d'import et d'export

Possibilité de s'adapter et connaissance des contextes et des personnalités types selon les pays

**2022** : Bac +5 à 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 - 2022** :

Conseiller commercial chez Carrefour Banque

Vente de carte pass grâce à un démarchage des clients

Vente assurance et crédit à travers les relances et appels clients - prospection

Création des comptes des clients démarchés ou prospectés

SAV dans la gestion des comptes et services clients

Mise en place des pamphlets et installation de l'ilot pour accueillir et conseiller le client dans l'aller et le retour du magasin

Gestion des envois de chèques

**2021 - 2021** :

Magasinier Intérim (deux mois et 3 jours) chez Renault

**2019 - 2021** :

Président chez Association De Musique De Brest Business School

- Management d'équipe
- Rédaction et co-écriture de textes
- Création artistique en équipe
- Préparation et organisation concert

**2018 - 2019** :

Etudiant Ambassadeur chez Brest Business School

- Promotion de l'école et de ses partenaires

- Exemple : vente de biscuit pour Isidore Penven

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et 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

## Centres d'intérêts

---

Musique  
Création entreprise  
Développement personnel  
Sport  
Film