

Née en 1984  
**59260 Lille**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2404180728**

## Commercial vrp

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2004** : Bac +2

BTS négociations relations clients

**2002** : Bac

Obtention du BACCALAUREAT GENERAL

### Expériences professionnelles

---

**03/2021 à ce jour** :

Commercial chez Aterno Entreprise Alsacienne Spécialiste Du Chauffage électrique à Inertie , Agent Majeur De La Transition écologique Commercialisation De Panneaux Photovoltaïques Et Ballon Thermodynamique  
Réalisation des rdv fournis par le call, gestion fichiers clients , prospection personnelle. Réalisation des ventes de la découverte jusqu'au closing. Mise en place des offres marketing, validation des objectifs , 90 pourcents des ventes en one shot.

**05/2019 - 11/2021** :

Commercial vrp chez Circet Distribution

Commercialisation de la fibre optique orange

Développement du compte professionnel Orange pro

Mission: migration des clients en portefeuille sur la fibre et acquisition de nouveaux prospects

Réalisation des contrats sur tablette et suivi client jusqu'au jour de la prestation, réalisation des objectifs tous les mois.

**2017 - 2019** :

AFN sénior chez Paritel

Prospection physique et téléphonique, ventes en one shot, réalisation des objectifs et développement du chiffre d'affaire.

Gestion des litiges et des réclamations clients / Gestion administrative des dossiers : Eligibilité -financement -demande

**2012 - 2016** :

Vendeur chez Drake

Vendeur pour un fabricant de décoration d'intérieure (grossiste) :

Développement du secteur des Hauts de France / Cible : commerçants et magasins indépendants

Fidélisation et développement du portefeuille client (vente et accompagnement après-vente)

Reprise du portefeuille à 15K€ développement à 190K€ -panier moyen 1000€ -taux de fidélisation 85%

**2010 - 2012 :**

Vendeur chez Luminus

Vente de contrats GAZ et électricité BtoC : Démarchage téléphonique et terrain

Offres commerciales -négociations -closing de vente

Reportings journaliers / réunions commerciales / partage d'expérience et accompagnement des nouveaux collaborateurs

**2007 - 2010 :**

Contrôleur qualité chez Gsk Et Catalent

Contrôleur qualité en Laboratoire Pharmaceutique (teamleader) :

Contrôle de tous les vaccins selon des process définis / Respect des normes GMP / Gestion des plannings et de la production

**2005 - 2007 :**

Gestion des commandes et des stocks , relation client, relances et paiements chez Bialais

**Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

**Logiciels**

---

Pack Office, Crm

**Atouts et compétences**

---

Commercial VRP

Vendeur

Prospecteur

Contrôleur qualité

Gestion des commandes

**Centres d'intérêts**

---

Sport: art martiaux, fitness et football

Lecture: actualité et littérature

Cinéma , voyage

Passionné d'histoire