Conseiller Commercial

60600 Breuil-le-Vert · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2405161352

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Hauts-de-France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2015 — Titre professionnel — Lycee Arthur Rimbault
Titre Professionnel Manager D'univers Marchand : Commerce
2013 — Bac Pro — Lycee Professionnel Roverval
Baccalauréats Professionnels Commerce

Expériences professionnelles

2018 - à ce jour — Conseiller Technico-commercial

• Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.
• Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.
• Participation aux réunions d'équipe pour échanger sur l'activité commerciale de la force de vente, partage de retours et proposition d'idées.
• Atteinte des objectifs commerciaux mensuels.
• Gestion des dossiers clients, rassemblement et vérification des documents transmis, mise à jour des données.
• Préparation des visites clients pour maximiser la réussite des entretiens, développement d'un argumentaire commercial ciblé et efficace.
• Prospection téléphonique et conclusion de ventes sur une période de donné.
• Résolution efficace de tous les problèmes et amélioration du taux de satisfaction de la clientèle

2016 - 2017 — Vendeur Quincaillerie

• Écoute des besoins et des désirs des clients pour identifier et recommander des produits optimaux.
• Assistance portée aux clients pour l'inscription aux programmes de fidélité du magasin et détails fournis sur les principaux avantages.
• Ouverture, mise en rayon et commercialisation de nouveaux produits sur des présentoirs visuellement attrayants et organisés pour une stimulation optimale
des ventes.
• Dépassement des objectifs de Nombre % grâce à la formation, la gestion et la motivation d'une équipe de vente très performante de Nombre personnes.
• Discussion au sujet de Produit ou Service avec les clients, explication des restrictions et information sur le règlement.
• Utilisation de la connaissance des produits, des capacités de vente et des compétences en relation client pour générer une augmentation importante des ventes de produits.
• Application rigoureuse du règlement intérieur et des procédures de l'entreprise.
• Maintien à jour des connaissances sur les ventes en magasin, la politique générale en matière de paiements et les normes de sécurité

2014 - 2015 — Vendeur

• Réception des arrivages de marchandises, vérification de leur état, signalement et mise à l'écart des produits détériorés, rangement des articles dans le stock et
dans le magasin.
• Utilisation du logiciel de vente pour rechercher une référence produit, information des clients sur leur disponibilité en magasin.
• Gestion des opérations d'encaissement, édition des tickets et des factures, enregistrement des bons de réduction, mise à jour du fichier clients.
• Mise en place des opérations commerciales (animations, soldes, promotions), aménagement des rayons

selon le plan de merchandising, étiquetage des remises, promotion des événements en cours auprès des clients.
• Accompagnement des clients dans leurs achats, remise de conseils personnalisés, présentation de produits correspondant à leurs critères de recherche.
• Promotion de la carte du magasin, présentation des avantages et du système de cumul des points, enregistrement des inscriptions dans le fichier clients.
• Mise en rayon et création de visuels attractifs, valorisation des articles phares et des nouvelles collections, balisage et affichage des prix, réassortiment selon les besoins.
• Démonstration des produits aux clients, explication du mode de fonctionnement, présentation de leurs caractéristiques, aide à la prise en main avec pédagogie.
• Tenue de l'espace d'essayage avec une gestion optimale des flux, remise de conseils dans le choix des vêtements, rangement des articles non retenus, veille à la propreté des cabines.
• Pliage et rangement des vêtements sur les présentoirs et les rayons, avec une présentation soignée et attractive.
• Mise en paquets des achats clients, emballage et protection des articles fragiles, confection de paquets cadeaux à la demande.
• Remboursement des paiements pour les articles retournés, gestion des échanges, offre de bons d'achat pour obtenir la satisfaction du client.
• Assistance des clients en personne et au téléphone, réponse aux demandes d'informations avec efficacité et courtoisie.
• Participation à l'entretien courant du magasin (comptoir, espaces de vente), décoration de la vitrine, évacuation des cartons d'emballage issus des livraisons.
• Gestion d'un rayon, présentation et renseignement des clients sur les gammes de produits, réalisation de mes objectifs de vente.
• Écoute des besoins et des désirs des clients pour identifier et recommander des produits optimaux.

Langues

Français (courant)

Compétences

• Accueil des clients
• Réception des livraisons
• Préparation des commandes
• Mise en rayon de la marchandise
• Entretien des locaux
• Analyse des besoins clients
• Établissement des factures
• Encaissement des règlements
• Démonstration produit
• Vente de produits
• Réalisation d'inventaires
• Gestion du processus de vente
• Stockage et réapprovisionnement
• Vente de produits et services
• Sens de la communication
• Accueil personnalisé
• Entretien du magasin
• Techniques de négociation commerciale

Permis

Permis B

Loisirs

Sport collectif

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