

Né le 16/11/1988  
**75000 Paris**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2502231901**

## Technicien certifié apple

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

### Formations

---

**11/2010** : à Tetranergy

Vendeur conseil en magasin Connaissance de Vente : Technique de vente, Fidélisation du Client, plan promotionnelle. Connaissance gestion Commercial : Calcul Commercial, Tableau de Bord.

**11/2008** : à Tetranergy

Agent technique de vente en magasin Connaissance Communication : Technique programmation neuro-linguistique. Connaissance en Marketing : Etude des choix du client. Connaissances informatiques : Excel et Word.

### Expériences professionnelles

---

**09/2022 - à ce jour** :

Technicien de maintenance certifié Apple chez Microstor sur La Réunion

Support technique expert : Diagnostiqué et réparé des produits Apple (iPhone, Mac, iMac, iPad) en réduisant le temps de résolution de pannes complexes de 30%. Accompagnement client : Guidé les utilisateurs dans l'utilisation avancée des produits Apple, augmentant leur satisfaction et autonomie. Procédures avancées : Développé et mis en place des procédures de diagnostic et de réparation, améliorant l'efficacité des interventions et réduisant les délais de traitement. Expertise produit : Maitrise des environnements iOS et macOS pour garantir des réparations précises et des solutions innovantes aux utilisateurs. Collaboration interne : Travaillé en étroite collaboration avec les équipes pour optimiser les services et améliorer l'expérience utilisateur.

**01/2017 - 08/2022** :

Commerçant / Technicien informatique / Téléphonie chez Sos Phone Repair sur Saint-louis

Gestion complète du magasin : Supervision des ventes, réparations, stock et comptabilité. Réparations techniques : Diagnostiqué et réparé plus de 500 appareils par an, incluant iPhones, ordinateurs, et smartphones sous Android (Samsung, Xiaomi, Huawei). Formation et encadrement : Encadré et formé un apprenti, améliorant ses compétences techniques et relationnelles pour une meilleure efficacité en magasin. Service client : Assuré un service client premium, avec un taux de satisfaction client de 95%, en offrant des conseils techniques et personnalisés adaptés à chaque besoin.

**01/2015 - 12/2015** :

Vendeur magasin chez OyÉ-oyÉ sur Saint-pierre

Réception et gestion des stocks : Supervisé le déchargement des containers et assuré la gestion précise des stocks, garantissant la disponibilité des produits en rayon. Mise en rayon stratégique : Organisé et mis en avant les produits selon les priorités commerciales, augmentant la visibilité des articles et stimulant les ventes. Service client : Conseillé efficacement les clients, répondant à leurs besoins et favorisant leur fidélisation par un accueil chaleureux et personnalisé. Amélioration des ventes : Participé activement aux opérations promotionnelles et aux réagencements en magasin, contribuant à une augmentation notable du chiffre d'affaires.

**08/2012 - 02/2014 :**

Vendeur prêt-à-porter chez H&m sur Paris

Conseil client personnalisé : Accompagné les clients dans le choix de leurs tenues en offrant des recommandations adaptées, contribuant à une hausse des ventes et à une fidélisation accrue. Gestion de la cabine d'essayage : Optimisé la gestion des cabines, réduisant les temps d'attente et améliorant la satisfaction des clients. Merchandising visuel : Participé activement à l'implantation des vitrines et à la mise en place des produits en magasin. Atteinte des objectifs : Contribué régulièrement à l'atteinte et au dépassement des objectifs de vente hebdomadaires grâce à une approche proactive du service client.

**02/2012 - 04/2012 :**

Employé de rayon chez IntermarchÉ sur Issy-les-moulineaux

**11/2008 - 11/2010 :**

Employé libre service chez Super U sur Etang-salé

Gestion des rayons : Réapprovisionnement et organisation quotidienne des rayons, garantissant la disponibilité des produits et une présentation visuelle attrayante. Mise en place des promotions : Participation à l'organisation et la mise en avant des produits promotionnels, stimulant une augmentation des ventes hebdomadaires.

## Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Informatique, Voyages, Réseaux sociaux