Commerciale développement commercial

77130 Villes Saint Jacques · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2608081448

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2024 — Bac +3 — AVON UTEC
Licence Responsable du développement commercial
12/2023 — Bac +2 — AVON UTEC
BTS NDRC – Négociation et Digitalisation de la Relation Client
06/2023 — Bac — Lycée François Couperin
Baccalauréat (spécialité à préciser)

Expériences professionnelles

09/2025 - à ce jour — Commerciale automobile – Vente VN/VO Nissan & MG

Accueil, conseil et accompagnement personnalisé des clients ; découverte des besoins ; proposition de solutions adaptées ; commercialisation de véhicules neufs et d'occasion ; montage et présentation des dossiers de financement ; proposition de solutions de financement (crédit, LOA, LLD) ; gestion des demandes de paiement et des encaissements ; suivi des dossiers clients jusqu'à la livraison ; préparation et vérification des documents administratifs ; gestion des commandes et bons de commande ; reprise et estimation des véhicules ; négociation commerciale et conclusion des ventes ; prospection, relance et fidélisation des clients ; gestion des objections et suivi après vente ; atteinte et suivi des objectifs commerciaux ; utilisation des outils informatiques et logiciels de gestion.

01/2021 - 08/2024 — Commerciale automobile – Vente VN/VO Suzuki, Kia, Volkswagen, Škoda

Vente de véhicules neufs et d'occasion ; prospection, relance et fidélisation des clients ; gestion des objections ; suivi des dossiers clients ; montage de dossiers de financement ; suivi des commandes et livraisons ; atteinte des objectifs commerciaux.

01/2019 - 12/2021 — Job étudiant – Animation commerciale

Animation commerciale, négociation, gestion de portefeuille clients, relances et fidélisation, suivi des commandes et livraisons.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Communication, Négociation, Argumentation commerciale, Création de relation de confiance, Gestion du temps, Organisation, Prospection / Relance / Fidélisation, Gestion des objections, Vente de véhicules neufs et d'occasion, Montage de dossiers de financement (crédit, LOA, LLD), Suivi administratif des dossiers clients, Gestion des commandes et livraisons, Estimation et reprise de véhicules, Utilisation d’outils informatiques et logiciels de gestion

Permis

Permis B

Loisirs

Automobile, Voyage, Sport

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