Commercial

27200 Vernon · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611221254

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

1998-12-31 — Bac +2
BTS Action commerciale
1997-12-31 — Bac +2
DEUG AES
1996-12-31 — Bac
Baccalauréat économique et social

Expériences professionnelles

2023-01-01 - 2026-08-01 — VRP, Conseiller commercial Fibre

Commercialisation des offres fibre optique Orange auprès des particuliers et des professionnels
Moyenne de 80 contrats signés par mois (4 à 6 par jour)
Objectif dépassé de 100 à 200 % en continu (objectif : 2 contrats par jour)
Découverte des besoins et adaptation du discours aux foyers comme aux entreprises
Vulgarisation des aspects techniques : débit, raccordement, changement d'opérateur

2020-01-01 - 2022-12-31 — Commercial indépendant

Vente d'abonnements aux quotidiens régionaux auprès des particuliers
Moyenne de 15 abonnements signés par semaine
Animation de stands en salons, foires et grandes surfaces

2011-01-01 - 2020-12-31 — Délégué commercial

Vente d'abonnements au quotidien auprès des particuliers et des professionnels
Moyenne de 15 abonnements signés par semaine, sur neuf années consécutives
Formation et accompagnement terrain de chaque nouveau commercial intégré à l'équipe (3 à 4 par an)
Lauréat d'un challenge commercial en équipe sur le volume de ventes

2010-01-01 - 2010-12-31 — Commercial (vente de téléassistance)

Vente de téléassistance

2009-01-01 - 2009-12-31 — Commercial B2B

Vente de terminaux de paiement électronique et d'abonnements téléphonie et internet aux commerçants et TPE

2004-01-01 - 2009-12-31 — Conseiller commercial

Vente des offres câble aux particuliers et aux professionnels : environ 20 contrats signés par semaine

2002-01-01 - 2004-12-31 — Vendeur démonstrateur

Gestion autonome de stands de démonstration et vente de produits grand public en grandes surfaces, notamment Monoprix

1998-01-01 - 2002-12-31 — Commercial et responsable d'équipe

Encadrement d'une équipe de 12 prospecteurs : formation, fixation des objectifs, suivi des résultats
Vente de séjours en temps partagé auprès d'une clientèle de touristes internationaux

Langues

Français (Langue maternelle), Espagnol (Bilingue), Anglais (Courant), Italien (Intermédiaire)

Atouts

Prospection terrain, Développement de portefeuille clients, Vulgarisation technique, Analyse des besoins clients, Vente conseil, Animation de stands, Gestion des objections, Formation des commerciaux, Fibre commerciale, Vente, Atteinte des objectifs commerciaux, Animation d'événements, Compétences commerciales, Vente de télécommunications, Vente en grande surface, Management d'équipe commerciale, Vente de voyages

Permis

Permis B

Loisirs

football, tennis, échecs, voyages

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