



***** *****

08/12/1992 (31 ans)
Nationalité France
Permis A et B

** *** *****

Lieuran-lès-Béziers (34290)

*****.*****@*****.***

Développer porte feuille clients,phoning, prise de contact, achat, négociation,vente m, méthodique et organisé, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2018 / aujourd'hui

Chef de secteur GMS

Crealine

Animer et développer la DN sur mon parc de magasin.
Veillez au bon suivi et assortiment
Présenter et revendre les actions promotionnelles régions et nationales.
Négociée des opérations commerciales (TG,bac, brèches etc...)
Gérer un parc de 200 magasins
Participer aux salons régions
Établir un plan de tournée en fonctions des priorités donnés par la hiérarchie.

janv. 2016 /

Commercial en GMS

Merchandiseur

- prospection terrain et téléphonique, développer et gérer un secteur géographique+ un fichier client
- visite client, relation commerciale téléphonique, prise de rendez-vous
- réception des appels téléphoniques et renseigner les clients selon leur demande.
- monter des opérations promotionnelles : théâtralisation, ilots, têtes de gondole, opérations en allée centrale...
- mettre en œuvre des réassorts des produits en linéaire (rayon, têtes de caisses) et/ou des mises en avant déjà en place.
- mettre en place des actions merchandising.
- être l'ambassadeur de la marque auprès de la grande distribution.
- faire des relevés d'informations.
- faire un reporting journalier de son activité.

janv. 2015 / janv. 2016

Agent commercial indépendant

- représenter 6 cartes sur le secteur
- prospection terrain et téléphonique,développer et gérer un secteur géographique+ un fichier client
- création d'un fichier client
- visite client, relation commerciale téléphonique,
- réception des appels téléphoniques et renseigner les clients selon leur demande.
- réalisation offre commerciale +gestion des demandes clients
- effectuer le suivi commande (délai livraison, disponibilité, suivi de retard règlement).
- développer CA

janv. 2013 / janv. 2015

Commercial sédentaire-FIC

Béziers

- réalisation offres commerciales et réalisation facturation.
- gérer SAV
- mise en place action commerciale
- gérer appel entrant+renseigné les clients
- respecter les règles hygiènes et sécurité
- prospection téléphonique
- organisation des journées techniques fournisseurs.
- effectuer des présentations, démonstrations produits aux clients.
- développer CA, augmentation panier moyen
- gérer fichier client et mise à jour.

janv. 2010 / janv. 2013

Vendeur comptoir

KDI Longométal Béziers

-accueil client, identifier ces besoins le conseiller sur les produits et service.
-réalisation offres commerciales et réalisation facturation.
-encaissement vente comptant.
-gérer les stocks (assortiments,facing produits)
-réceptionner marchandise contrôle conformité livraison
(lecture optique, utilisation transpalette, diable,fenwik)
-respecter les règles hygiènes et sécurité
-gérer SAV
-mise en place action commerciale
-gérer appel entrant+renseigner les clientsMaîtrise du pack office, S.A.P., Evolubat.
-développer CA, augmentation panier moyen.
-effectuer des présentations, démonstrations produits aux clients.Informations complémentaires
-organiser des journées techniques fournisseurs.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2013 / juin 2015	Brevet Technique Supérieur Négociation Relation Client CCI Béziers
sept. 2010 / juin 2013	Baccalauréat Professionnel Commerce - BAC CCI Béziers
/ juin 2008	Fénelon -Béziers

COMPETENCES

pack office, S.A.P, Evolubat

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Espagnol