



***** *****

13/04/1970 (54 ans)

* * * * *

Octeville-sur-Mer (76930)

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

Vendeur Automobile, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2018 / août 2022

Responsable De Région

SPGA Zone Nord Est De La France

Etablissent des comptes rendus auprès de la direction commerciale en communiquent les résultats journaliers. Apport de propositions pour améliorer la rentabilité des points de vente .Ouverture de nouveaux comptes clients (garage et concession)grâce à la prospection. Déploiement de la politique commerciale suivi des indicateurs de performance de la clientèle en réalisant les objectifs mensuels et trimestriels. Suivre les sinistres des clients tout en respectant leur taux de sinistres.

févr. 2015 / juin 2018

Gérant De Société

Le Verger De Gonneville GONNEVILLE-LA-MALLET

Création d'un magasin de fruits et légumes plus un espace dédié aux fromages. Gestion d'une équipe de 3 personnes . Formation aux produits et au développement de la culture de l'entreprise. Fidelisation d'une clientèle de proximité constituée de particuliers et de professionnels grâce à une relation commerciale de confiance et une qualité de services reconnus .Animation du compte Facebook. Mise en place d'opérations commerciales afin de booster les ventes du magasin en créant des paniers de fruits et légumes et des plateaux de fromages. Gestion des stocks et organisation d'inventaires réguliers. Gestion du planning du personnel.

mars 1999 /

Vendeur Automobile

Mercedes Benz Le Havre

Vendre des automobiles en réalisant les objectifs mensuels et trimestriels. Réalisant 55% de dossiers de financement sur les ventes avec des contrats services. Traitement des leads par téléphone ou mail. conseils techniques aux clients sur le choix des motorisations. Proposition et réalisation d'essais sur route. Mise en main des véhicules au jour de la livraison. S'assurer au quotidien de la qualité rendue auprès des clients.

janv. 1999 /

vendeur hall

Renault Le Havre

dans de bonnes conditions afin de maintenir ma note qualité et celle de l'entreprise au plus haut niveau . Conseils techniques auprès de la clientèle : choix des motorisations et de maximiser la vente des véhicules en stock. reporting d'activité auprès du chef des ventes à l'aide de renseignements sur un tableau de bord. Montage des dossiers de financement vérification de la conformité des documents transmis. élaboration de solutions de financement, établissement des contrats de service. Présentation de la gamme de produits aux clients, renseignement sur les caractéristiques techniques et les prix de vente des véhicules.

*Reprise des véhicules d'occasion: estimation de leur valeur
marché négociation
des conditions de reprise dans le respect de la politique de la
direction.
réalisation des objectifs mensuels de vente a 100 % .*

août 1991 / févr. 1999 **Vendeur Automobile**
Renault Le Havre
réseau de 4 agents Renault et de Septembre 1994 à F évrier

août 1989 / août 1991 **Vendeur Automobile**
Citroën Le Havre
*Vendeur véhicules neufs uniquement sur secteur avec un
réseau de 3 agents de la marque*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ févr. 2008 **Financement Et Fiscalité En Entreprise**

COMPETENCES

Excel, Word

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français Courant

CENTRES D'INTERETS

Cuisine, Bénévolat