



** **

Strasbourg (67000)

*****@*****

E-COMMERCANT, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 / déc. 2023

E-COMMERCANT

EMRI EVENTS

Missions : Vente d'articles événementiels en e-commerce - préparation et envoi de colis - gestion des stocks

Acquis : techniques de marketing digital / gestion de stocks en flux tendu

janv. 2017 / déc. 2019

COMMERCIAL EN AUTOMOBILE

MEGA AUTO

Missions : élargissement et fidélisation du portefeuille client - réalisation de vente d'automobiles et de services annexes (abonnement entretien et nettoyage) - recherche d'occasions pour achat (moyenne de 9 ventes par mois + 20 services annexes)

Acquis : techniques de démarchage et de vente directe / utilisation professionnelle des réseaux sociaux

janv. 2015 / déc. 2016

VENDEUR

TUDORS

Missions : Accueil client et vente de chemises pour hommes - entretien de l'espace de vente - gestion des stocks - encaissements

Acquis : expérience du secteur textile / conseil client / argumentation commerciale / entretien de magasin

janv. 2010 / janv. 2015

LES BASES DE MON PROFIL

Je dois la richesse de mon profil à cette période pendant laquelle j'ai expérimenté divers secteurs : Restauration (entreprise familiale) - RH (Electricfil Service) - Conseils aux entreprises (Data-Deliver) - Grande distribution (Lidl) - Évènementiel (Nazar) - Transport (Ulysse)

Acquis : management d'équipe de 3 à 40 personnes, accueil de publics et facilités relationnels (expériences BtoB BtoC) / vision atypique et transversale sur les problématiques / gestion de crise / gestion administrative / techniques de vente directe

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **Baccalauréat Scientifique - BAC**
Lycée H.Vogt

/ **Licence AES et Master AES - BAC+4**
Université Nancy II

/ **Master 2 Entrepreneuriat - BAC+5**
Université d'Auvergne

Français