



marié
Permis B

*** ** *

Fains-Véel (55000)

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

attaché commercial, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- déc. 2021 / févr. 2022** **attaché commercial**
agence intérim à saint dizier
*accueil des candidats , prospection btob , gestion des contrats, gestion de 'agence ,
prospection téléphonique ,management ,fidélisation fichier clients ,*
- janv. 2020 / déc. 2021** **commercial dans l'automobile**
saint christophe automobile a fains veel
**accueil
*vente
*commande
livraison

ouverture de crédit
- janv. 2014 / déc. 2019** **Responsable du magasin**
C.L.C
** Rédiger tableau de bord et garant indicateur
* Reporting de l'activité commerciale
* Management (3 personnes)
* Organisation des rayons et mise en place des
offres promotionnelles
* Gestion de la caisse, des commandes et livraisons*
- janv. 2013 / janv. 2014** **Agent de recouvrement**
Bar-le- duc (55)
** Gestion des dossiers via la plateforme téléphonique
* Recouvrement amiable, relances et négociations*
- janv. 2011 / janv. 2013** **Collaborateur**
Optical - Center
** Mise en place du point de vente, gestion de la caisse
* Montage et vente d'équipements d'optiques
* Gestion des litiges avec les fournisseurs et les clients*
- janv. 2010 / janv. 2011** **Attaché Commercial**
Oxygène production
** Exploitation de fichiers clients, gestion et mise à jour de la
base de données
* Prospection téléphonique, prise de rendez-vous segment
professionnel en art Graphique, participation VISCOM
* Gestion des transports et livraisons des machines*
- janv. 2000 / janv. 2010** **Collaborateur et Responsable des achats**
KRYS
** Gestion de la logistique générale, du point de vente
* Traitement du précontentieux et des impayés
* Conseils et ventes d'équipements et matériel d'optique*

janv. 1997 / janv. 2000

Vendeur, Responsable de magasin

Magasin GITEM

* *Gestion des commandes et des rayons, management*

* *Accueil physique et téléphonique*

* *Gestion des paiements et gestion des dossiers de crédits*

OBJECTIFS

- *Participer à la définition de la stratégie commerciale*

- *Gagner et fidéliser une nouvelle clientèle*

- *Accroître le CA et la marge de la société*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2010 / juin 2011

Niveau Bac +2 - BAC+2

sept. 1995 / juin 1997

Baccalauréat Vente Représentation - BAC

Lycée Emile Zola- Bar-le Duc (55)

sept. 1993 / juin 1995

BEP Vente Action Marchande et CAP; Vente Relation Clientèle Force de Vente - CAP

Lycée Emile Zola Bar-le -Duc (55)

COMPETENCES

Word, Excel, Internet

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Vélo, Voyage, Piscine