



Permis B

Apprieu (38140)

*****@*****

Conseiller de vente, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2022 / mars 2022 Vendeur Comptoir Peinture

agence "Theodore peinture" de Seyssins

Vente aux professionnels et particuliers de peinture et revêtements décoratifs.

Accueil, conseil, vente, service client, encaissement, livraison et envoi de commande, réception et contrôle de marchandises.

janv. 2013 / déc. 2022 Vendeur en bricolage qualifié

Groupe SAMSE

Conseiller de vente sur les rayons peinture, plomberie, électricité.

groupe SAMSE : L'Entrepôt du Bricolage

avr. 2012 / nov. 2012 Conseiller de vente

Akzo Nobel Voiron

vente de revêtement décoratif, peinture. Réception, mise en rayon, suivi des ventes.

Commandes de réassort, inventaire.

Gestion du point de vente en autonomie

janv. 2011 / déc. 2012 Opérateur de production

Aciérie laminoir de Rives

janv. 2005 / déc. 2010 Gestionnaire de rayon électricité

Groupe SAMSE

Conseiller de vente en électricité, éclairage.

Gestionnaire de rayon : Commande, accueil des fournisseurs, suivi des ventes, gestion du SAV.

Garants des ratios de gestion, inventaire.

Merchandising, implantation, mise en place et suivi des actions commerciales.

janv. 2001 / janv. 2005 Vendeur/Gestionnaire de rayon

FoirFouille/GSS

Accueil, vente, mise en rayon.

Réception, contrôle des marchandises et étiquetage.

Accueil des fournisseurs établissement des gammes, prise de commande, fixation des prix.

Gestion des stocks et inventaire.

janv. 2000 / janv. 2001 Commercial en assurance

Groupama/Gan

Commercial itinérant en produit de prévoyance, secteur Isère. Prospection suivi de portefeuille client, établissement et suivi de contrat.

janv. 1997 / déc. 1999 Conseiller commercial

France Telecom Lyon

Relation clientèle;

Promotion et vente de produits et services, Fidélisation

Élaboration de dossiers: devis et contrats

Recouvrement.

DIPLOMES ET FORMATIONS

- | | |
|------------------------|---|
| sept. 1997 / juin 1999 | DUT Techniques de Commercialisation en alternance - BAC+2
IUT2 Grenoble/Valence entreprise France Telecom |
| sept. 1997 / juin 1997 | Baccalauréat Action et Communication Commerciale - BAC |
| sept. 1994 / juin 1994 | BEP Vente Actions Marchandes; CAP Vente Relation Clientèle - CAP |

COMPETENCES

Accueil, vente, conseil, fidélisation. Suivi des plans de stocks et plans de vente ainsi que des animations commerciales. Etablissements de commande, devis, suivi des ventes, négociation, relance client. Gestion des stocks et des achats, inventaire. Mise en rayon, implantation, merchandising. Utilisation engins de manutention chariot élévateur, nacelle, pont roulant.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

- | | |
|-----------------|-------------|
| Anglais | Elémentaire |
| Français | |

CENTRES D'INTERETS

Bricolage, Lecture, brocante, musique