



***** *****

Permis B et A

* * * * *

Cers (34420)

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

AGENT COMMERCIAL EXCLUSIF, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2020 / mars 2023 AGENT COMMERCIAL EXCLUSIF

Comptoirs du Mistral

Prospection, ventes, suivi et gestion d'un portefeuille de clients professionnels : restaurants et

commerces de bouches. Portefeuille créé à 100% (50 nouveaux clients env.) sur Marseille, Cassis, Aubagne et Gémenos.

nov. 2019 / janv. 2020 ASSISTANT MARCHANDISER

FERRERO

Techniques / méthodes prospection FERRERO (Kinder, Nutella...) - Confiserie industrielle

Relations / gestion clients

Merchandising / rayonnage / facing

Gestion des stocks

Formation / pédagogie

Management de proximité / terrain

juin 2019 / oct. 2019 CHARGÉ DE RELATIONS CLIENTS

DISTANCE SOLIMUT Mutuelle

Traitement et gestion d'une complémentaire et sur-complémentaire santé auprès des adhérents

(personnel retraité d'EDF) et des professionnels de santé (hôpitaux, opticiens, dentistes...).

Traitement des litiges, assistance sur l'interface intranet et extranet auprès des adhérents et professionnels de santé.

janv. 2012 / déc. 2019 ÉPICERIE FINE

ÉPICIER, CAVISTE ET TRAITEUR

Achats, ventes et gestion d'une épicerie fine de spécialités provençales, de l'apéritif au dessert, sur

les marchés alimentaires de Provence : Aubagne, Lourmarin, St Martin de Crau et St Remy de

Provence.

Négociations des prix d'achats et délais de paiements, relations avec les administrations municipales,

application de la législation : règles sanitaires, relevés de températures, affichage commercial,

prévention de l'ivresse sur la voie publique...

Constitution et animation d'un fichier client & carte de fidélité. Création et mise à disposition de

fiches « idées recettes » « accords mets vins ».

janv. 2009 / déc. 2011 RESPONSABLE DE RAYON

GALERIES LAFAYETTES - Rayons JEANS HOMME & BAIN FEMME

Management d'une équipe de 35 personnes (animation, formation, planning), gestion des stocks et

merchandising des rayons Jeans homme et bain femme, reportings analytiques, gestion des stocks.

janv. 2005 / janv. 2009 RESPONSABLE D'AGENCE

ASSU 2000

Animation et gestion commerciale d'un centre de profit en assurances I.A.R.D et VIE, particuliers et professionnels.

Prospection téléphonique, accueil en agence, développement d'un réseau d'apporteurs d'affaires.

Reportings hebdomadaires et mensuels. Plusieurs challenges remportés. Tuteur d'intégration et de formation après 2 ans d'ancienneté.

janv. 1998 / janv. 2005 ATTACHÉ COMMERCIAL

MARION DES GARRIGUES

Prospection, ventes, développement et gestion d'un portefeuille de clients professionnels

(restaurants, cavistes, commerces de bouche). Ventes aux particuliers sur foires et salons.

Développement et gestion d'un portefeuille grand compte : Groupe Accord (Sofitel, Novotel, Mercure et Ibis) et Lafayette Gourmet.

janv. 1993 / janv. 1998 CHEF DES VENTES

FRANCE TELECOM Câble

Vente à domicile d'abonnements au réseau câblé. Puis manager (chef des ventes) après 2 ans, d'une

équipe de 10 vendeurs à domicile. Recrutement, formation, accompagnement terrain, attribution

des secteurs mensuels, fixation des objectifs, reportings, bilans de compétences.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2022

TOEIC Anglais B2

/ juin 2015

HACCP diplôme Hygiène Alimentaire

/ juin 2010

BTS MUC spécialisé Grande Distribution - BAC+2

/ juin 1992

BAC PRO Commerce & Gestion en alternance vendeur automobiles VN/VO tourisme et utilitaires - BAC

Nissan

COMPETENCES

extranet, Pack Office, réseau câblé

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Bilingue

Français