



\*\*\*\*\*

\* \*\*\*\*\* \*

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*.\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## COMMERCIAL EN LOCATION B TO B, Confirmé

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

**janv. 2019 / déc. 2020**      **COMMERCIAL EN LOCATION B TO B**

CLOVIS LOCATION

Analyse des résultats des ventes de l'ensemble du parc, définition de la stratégie et des objectifs attendus. Analyse des concurrents définition et proposition d'actions commerciales (promotion, publicité...) Suivi, fidélisation et développement des clients, traitement des litiges.

EXPERIENCES +

**janv. 2017 / déc. 2020**      **COORDINATEUR COMMERCIAL**

RENAULT TRUCK VIA SAS

R&S INVESTISSEMENTS

GESTION FINANCIÈRE ET SOCIALE

2017 - 2020

RENAULT TRUCK VIA SAS

COORDINATEUR COMMERCIAL RÉCEPTIONNAIRE ATELIER

DEPUIS 2013 - 2019 2011 - 2013

Gestion des commandes, appels Création de forfaits d'entretiens. Réception d'offres, livraisons, suivi des objectifs, gestion des clients BtoB. Réalisation des analyses du chiffre d'affaires, mise en devis et factures. Gestion SAV. Vente place des actions événementielles et additionnelle. Gestion de stock. relations clients. Mise en place d'un plan de pilotage, fixer des objectifs, cibler des prospects.

Direction générale, enregistrement et le suivi comptable, facturation. Gestion administrative courante : obligations juridiques et réglementaires. Gestion des ressources humaines.

**janv. 2017 /**      GNFA - ANGOULEME

**janv. 2016 /**      **SLV - EXPERT**  
RENAULT TRUCKS - LYON

### DIPLOMES ET FORMATIONS

**sept. 2011 / juin 2013**      ANGOULEME - CIFOP

**/ juin 2007**      ANGOULEME

**/**      **BAC GESTION DES SYSTÈMES D'INFORMATION (MAB)** - BAC

**/**      **BTS NÉGOCIATIONS RELATIONS CLIENTS** - BAC+2

## **COMPETENCES**

---

SYSTÈMES D'INFORMATION

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**

**Espagnol**

**Français**

**Portugais**

## **CENTRES D'INTERETS**

---

NATATION, VTT