



***** *****

Permis B

** *** ***** ****

Rennes (35000)

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

Commercial B to C, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 /

Commercial B to C

Almatys (Rennes)

Développer l'activité auprès des prospects (prospection physique et téléphonique)

Analyser et comprendre les besoins des clients et leur proposer une solution adaptée à une

problématique client (4 rdv par jour)

Promouvoir l'offre de l'entreprise

Fidéliser le portefeuille clients en assurant un suivi

Rendre compte de son activité commerciale

mai 2019 / oct. 2019

Commercial B to B

Commercial Academy groupe Ecofac (Rennes)

Centre d'entraînement à la fonction de commerciale

Prospection physique (25 visites par jour) et téléphonique (100 appels par jour)

août 2018 /

Chargé d'accueil

BNP Paribas (Saint-Servan)

Accueillir une clientèle et étudier sa demande

Renseigner et orienter les clients

Enregistrer des opérations comptables

janv. 2018 / déc. 2019

Téléconseiller Pôle emploi

Webhelp (Etelles)

Écouter la demande de l'interlocuteur et y répondre selon les éléments du dossier (100 à 120 appels par jour)

Rediriger la demande de l'interlocuteur vers un autre service, si besoin

Renseigner les bases de données informatiques sur les résultats de l'appel

janv. 2014 / déc. 2017

Responsable de rayon apprenti

Intermarché (Dol de Bretagne)

Gérer les stocks

Organiser son espace de vente

Rencontrer les fournisseurs

Augmentation du chiffre d'affaires de 1.5%

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2017

BTS MUC; Football en club depuis 15 ans : L'esprit d'équipe, Sévigné) la cohésion, la ténacité - BAC+2

ESCOTT (Cesson)

/ juin 2014

Bac Pro Vente - option alimentaire - Encadrement des moins de 11 ans : Écoute Les Vergers; active, pédagogie adaptée - BAC

Dol de Bretagne