

**Wilfried B.** - Né en 1979  
**22 69 Pleudihen Sur Rance**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1208301400**

## Agent commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Picardie, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

1998-2000

Bac pro vente représentation à Saint Quay Portrieux (22)

1996-1998 CAP-BEP de vente action marchande à Saint Malo (35)

### Expériences professionnelles

---

#### 2012

Depuis 2009 - Rennes (35) Société Union Financière de France □ Conseiller en Gestion de Patrimoine - Démarchage téléphonique, physique et ciblage des prospects par fichier personnel - Prospection auprès des chefs d'entreprises, professions libérales, cadres dirigeants et relationnels - Créations de quarante comptes clients patrimoniaux - Suivi d'un portefeuille de cent cinquante clients - Gestion des rendez-vous, organisation administrative et reporting Bilan : Formation à la Gestion de Patrimoine (civil, social, fiscal et financier), validation de ma formation. Autonomie et rigueur dans la prospection, la préparation, les argumentaires et le traitement des objections des rendez vous conquêtes et ventes

#### 2009

2005-2009 Rennes (35) Agence GOODMAN Immobilier □ Agent commercial - Création et développement d'un secteur du centre ville - Prospection, mailing, phoning, prise de rendez-vous - Estimation et prise de mandat - Suivi des dossiers, plan de financement, signature chez le Notaire Bilan : Acquisition de compétences dans la vente aux particuliers, écoute, observer et analyser l'environnement, rassurer et conseiller. Création de mon entreprise : gestion, comptabilité, travail en autonomie et développement du résultat d'exploitation.

#### 2005

2000-2005 - Rennes (35) Société AGRIPRESSE □ Responsable de secteur - Développement du secteur ouest pour des titres spécialisés dans l'agriculture - Reprise et développement du fichier clients auprès de professionnels - Création et réalisation des modules publicitaires Bilan : Augmentation du chiffre d'affaires sur le secteur ouest de 20% par an. Acquisition de nouvelles techniques de vente, travail d'équipe, un très bon relationnel avec la clientèle et les directeurs de publication.

### Atouts et compétences

---

Informatique : Word, Excel sur PC et Mac (Expert)

### Permis

---

Permis A et B

### Centres d'intérêts

---

- Sports et loisirs : Moto routière, VTT country, descente, randonnées en

montagne, cuisine et gastronomie.