

Médéric L. - Né le 17/09/1979
91780 Saint Hilaire
3 ans d'expérience
Réf : 1311221001

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

2001 : BTS Force de Vente, Formation en Continue.

1998 : Bac STT (Sciences et Technologies du Tertiaire)
option Action et Communication Commerciale.

Expériences professionnelles

2012

Conseiller Entreprises : Mutuelle Bleue (Nord 77, 93 et Paris) Management d'une secrétaire commerciale, prospection téléphonique Rendez vous terrain auprès d'entreprises 10-250 Salariés tous secteurs Commercialisation de produits Santé et Prévoyance Présence sur les salons comptables et comité d'entreprises.

2008 -2012

Conseiller Artisans et Entreprises : PRO BTP (Sud du 92) Binôme avec une assistante commerciale, prospection téléphonique. Rendez vous sur le terrain avec entreprises ou artisans du BTP Vente des produits : Assurances, Epargne, Retraite & Prévoyance Organisation et présence sur des salons. Ex : 24h du Bâtiment, CAPEB Intervention auprès des Fédérations du Bâtiment, FFB, CAPEB ou Chambre des Métiers pour accompagner les créateurs d'entreprises du BTP

2006– 2008

Commercial - Responsable de Délégation : Mutuelle Intégrance. ▪ Management d'une conseillère assistante au sein d'une délégation. ▪ Prospection auprès de professionnels dans le domaine du Handicap. ▪ Vente et gestion des contrats de Prévoyance Collective et Complémentaire Santé. ▪ Gestion d'un secteur géographique, opérations de partenariat...

2006

Conseiller Assistant sur la Délégation de Paris : Mutuelle Intégrance. ▪ Accueil physique des prospects et des adhérents, Vente de contrats. ▪ Gestion d'un secteur géographique : Relances des impayés, des demandes de documentation, gestion des prestations et mise en paiement. ▪ Binôme avec le commercial dans la gestion des contrats entreprises.

2004 - 2006

Technicien d'accueil au téléphone à la Mutuelle Intégrance. ▪ Conseiller les prospects dans le choix d'une garantie ▪ Traitements de prestations via des mails ou appels téléphoniques. ▪ Assistance technique pour les délégations nationales sur les prestations. ▪ Réflexion en groupe de travail afin d'optimiser les flux et la prestation commerciale.

Langues

- Anglais : bon niveau (lu, écrit, parlé) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

INFORMATIQUE

Maîtrise de Word, Excel, Power Point, Pack Office et de l'outil Internet. (Expert)

Centres d'intérêts

- Musique (pratique de la guitare et de la batterie, composition de textes), Sports (tennis, natation, courses à pied, vélo), Cinéma, Lecture, Peinture.

Voyages : Etats-Unis (Californie, Arizona et Nevada), Tunisie, Angleterre, Espagne, Italie, Allemagne, Suisse.