

Yves C. - Né le 02/12/1976
83520 Roquebrune-sur-argens
17 ans d'expérience
Réf : 1509091727

Commercial - force de vente

Ma recherche

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

Formations

1994-95 : Baccalauréat électromécanique (Provinciale Technische Scholen, Boom, Belgique).

Expériences professionnelles

2009 - à ce jour :

Agent de liaison, TSE Express médical (Le Muy, 83). - Livraison et transport de produits en température (sang, médicaments, scellés judiciaires...). - Optimisation des temps, et des trajets. - Respect des process liés à l'activité (contrôle et maintien de la température). - Adaptabilité en fonction des interlocuteurs (laboratoires, forces de l'ordre, patients hospitalisés à domicile).

2008 - 2009 :

Conseiller commercial automobile, Audi Volkswagen Auto Festival (Trans-en-Provence,83). - Vente de véhicules d'occasion toutes marques avec services de financement et garanties.

2008 - 2009 :

Conseiller de vente, Club Bouygues télécom (Puget-sur-Argens,83). - Analyse des besoins des clients. - Application des techniques de vente. - Réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs.

2006 - 2007 :

Responsable produits, GSM 3000 (Draguignan,83) (vente de téléphonie mobile par internet). - Gestion des achats : choix des produits, application des marges, commandes de quantités. - Elaboration de publicité en collaboration avec un graphiste pour promouvoir les produits. - Veille commerciale, et suivi des tendances.

1998 - 2006 :

Responsable de magasin : 5/5 communication espace SFR (Draguignan,83) (téléphonie mobile et multimédia). - Animation d'un point de vente de 90M². - Management, formation et coaching d'une équipe de 3 à 6 personnes. - Application des règles de merchandising de la marque SFR, et mise en oeuvre des opérations commerciales. - Opérations sur les caisses : comptages, gestion des écarts, remises en banque. - Contrôle des dossiers d'abonnements. - Vente aux particuliers et aux professionnels de : téléphones, box, ordinateurs, alarmes et services associés (assurances, financements). - Gestion et rotations de stocks. - Réalisation des objectifs annuels, sur la globalité de l'exercice de 98 à 2006. - Prospection auprès des entreprises locales.

Langues

- Hollandais : notions.+ Anglais : lu, parlé. + Néerlandais : lu, parlé. parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Maitrise Outils Informatique : Pack office, Internet.
(Expert)

Permis

Permis A et B

Centres d'intérêts

- Passions : motos customs, décoration, bricolage