

**Emmanuel D.** - Né le 30/04/1984  
**78980 Longnes**  
**10 ans d'expérience**  
**Réf : 1604271406**

## **Conseiller technico-commercial**

### **Objectifs**

---

- Auto-entrepreneur depuis plus d'un an, mes facilités relationnelles ainsi que mon goût prononcé pour le commerce m'ont permis de développer de grandes capacités d'écoute, d'évaluation des besoins du client, de gestion des litiges et d'organisation d'événements en relation avec les services connexes concernés.

Je suis aujourd'hui à la recherche d'un emploi stable qui me permettrait de m'épanouir et d'évoluer en mettant mes capacités au service de votre entreprise.

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans l'Administration et juridique, les Services Commerciaux.

### **Formations**

---

2006  
BTS Management des Unités Commerciales  
Institut St Lô d'Agneaux (Manche)  
2003  
Baccalauréat Littéraire  
Institut St Lô d'Agneaux (Manche)

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2014 à ce jour**

Secrétaire de rédaction en auto-entreprise LES ÉDITIONS E.DELAROCQUE MAGAZINES : JOURNAL DU GOLF - FAIRWAYS Relecture / corrections, vérification maquette et typographie, traduction

#### **2013**

Conseiller Clientèle BLIZZARD ENTERTAINMENT (Versailles) Prise en charge et résolution des requêtes des joueurs, traitement des données en anglais, sécurisation des comptes informatiques

#### **2011 / 2012**

Chef de Groupe Commercial terrain B to C, TOUPARGEL (Bois d'Arcy) Détection des besoins clients, plan d'action commercial, prospection et négociations commerciales B to C sur un nouveau secteur, gestion d'une équipe de commerciaux, rapport d'activité et suivi des objectifs

#### **2009 / 2011**

Conseiller Funéraire POMPES FUNÈBRES GÉNÉRALES (Le Havre) Responsable coordination (différents intervenants, commercialisation de contrats prévoyance, organisation intégrale des obsèques, démarches administratives, gestion de planning)

#### **2008 / 2009**

Conseiller Technico-commercial SPPF (Caen) Prospection et négociations commerciales B to C, gestion et développement portefeuille clients 2006 / 2007 Réceptionniste de nuit HoTEL DES QUATRANS (Caen) Accueil clientèle et réservations, mise en place des petits déjeuners, responsable de la sécurité de l'établissement

## Langues

---

- Français / Anglais / Allemand parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

Évaluation des besoins clients  
Sens de l'organisation  
Maîtrise rédactionnelle  
Aisance relationnelle et adaptabilité  
Esprit d'analyse  
Prospection et négociation  
Coordination des intervenants  
Multitasking  
(Expert)

## Permis

---

B

## Centres d'intérêts

---

- Danse de salon (Tango, Valse, Rock, Cha-cha-cha, Quick step, Rumba, Samba...)  
Taekwondo (ceinture rouge)  
E-sport  
Les oeuvres de Tim Burton, Tolkien, Tarantino  
Jardinage (potager, entretien des espaces verts...)