

**Magloire M.** - Né en 1989  
**95200 Sarcelles**  
**1 an d'expérience**  
**Réf : 1607051440**

## Commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

2013 -2015:4 èmeet 5ème année Programme Grande Ecole option Marketing à l'ESM - A  
L'école Supérieure de Management en Alternance, Paris,titre certifié au RNCP

2011-2012 : BBA Attaché commercial/Marketing en PME et Business Unit à L'école Supérieure  
de Commerce ICL, Lyon

2009- 2011 : BTS NRC(Négociation Relation Clientèle),réseau RISE Lyon

2008 : Bac STI Génie mécanique (Science Technique Industriel) option Productique

### Expériences professionnelles

---

#### **Octobre 2013**

Commercial et Marketing

#### **Juin 2015**

CDD 20 mois, entreprise de BTP Printemps colombe service à Paris Commercial : Gestion des stocks, création fichiers prospects, prospection terrain, devis clients, Visite des clients, signature de contrats (30K€ de CA/mois), identification des projets Marketing:Création de plaquettes entreprises, étude des marchés, Benchmarking

#### **Novembre 2012**

Vendeur à temps partiel chez 5 èmeavenue à Lyon

#### **Juin 2013**

Accueil clientèle, conseil et ventes, gestion de caisse, merchandising et mise en rayon

#### **Janvier 2012**

Commercial et Assistant Marketing Septembre 2012 Alternance de 9 mois, concession Ford By My Carà Lyon Commercial :Création d'un fichier clients,prospection terrain, suivi clientèle, Signature de contrats (80K€ de CA/mois) Marketing:Organisation des journées portes-ouvertes, organisation campagne média, Organisation des secteurs pour prospections commerciales, création des plaquettes commerciales, Études de marché, veille concurrentielle, analyse des taux de transformation des offres, Projet marketing pour mémoire de fin d'année sur la préparation et lancement D'une nouvelle marque de voiture B- max et présentation du nouveau Ranger,Benchmarking Décembre 2009 Groupe Pruvost immobilier en tant que commercial Juin 2010 Création d'un fichier clients, prospection terrain, suivi clientèle, signature de contrat

### Langues

---

- Anglais opérationnel parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

Commercial : Création de fichiers clients, prospection terrain et téléphonique, rédaction des devis clients, Gestion de stocks, suivi et visite de la clientèle et des prospects, signatures des contrats

Marketing : Réalisation d'outils d'aide à la vente, étude des marchés, veille concurrentielle, géomarketing, benchmarking, organisation campagne média et événements (salons, journée porte ouverte), PLV

□

Maîtrise des outils bureautiques Word, Excel, Power Point et Solidworks et Photoshop - Adobe, Gimpshop, connaissances du digital (SEO, Display, Google Analytics ...)

(Expert)

## Centres d'intérêts

---

- 2005-2007 : Entraînement d'une équipe de football d'enfants de catégorie -13ans au Club de Saint Font

Lecture, cinéma, musique, foot