

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