

Charles C. - Né le 03/01/1992
71620 Damerey
3 ans d'expérience
Réf : 1704101458

Vendeur

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Bourgogne, dans les Services Commerciaux, l'Immobilier.

Formations

2012-2014 : BTS Négociation et Relation Client (Lycée Emiland Gauthey à CHALON SUR SAONE)
2007-2012 : Baccalauréat Economique et Social (Lycée Emiland Gauthey et Lycée Mathias à CHALON SUR SAONE)
2003-2007 : Brevet des collèges mention Assez Bien (Collège Olivier de la Marche à SAINT MARTIN EN BRESSE)

Expériences professionnelles

09/15 – 09/16

Vendeur mobilier TOP OFFICE BESANCON (25) Vente de bureaux et fauteuils, gestion des devis, des stocks et des commandes, manutention, organisation des réceptions fournisseur, tenue de la caisse

03/15 – 09/15

Vendeur papeterie TOP OFFICE BESANCON (25) Vente d'articles de papeterie, gestion des stocks, organisation des réceptions fournisseurs, mise en rayon, tenue de la caisse

11/14 – 02/15

Vendeur en Magasin d'accessoires animaliers HUBERLAND BEURE (25) Accueil de la clientèle, manutention, mise en rayon

07/14

Agent d'accueil à la Poste de SAINT MARCEL (71) Affranchissement des lettres, accueil de la clientèle

11/13-01/14

Projet Commercial aux Etablissements Citroën de CHALON SUR SAONE (71) Accueil en showroom, organisation d'un évènement commercial 08/13 : Employé communal saisonnier à DAMEREY (71) Entretien des espaces verts : tonte des pelouses, débroussaillage, désherbage 05/13-06/13 : Projet commercial aux Etablissements Citroën de CHALON SUR SAONE (71) Accueil en showroom, prospection téléphonique, livraison de véhicules 08/11 : Vendeur à la boulangerie Langlois de VITTEFLEUR (76) Vente, livraisons, tenue de la caisse, gestion des stocks 07/10 : Vendeur à la boulangerie Langlois de VITTEFLEUR (76) Vente, tenue de la caisse, plonge,

Langues

- Anglais : niveau 2ème année de BTS  Espagnol : niveau Terminale parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

 Accueillir et conseiller les clients
 Réaliser de la prospection téléphonique
 Réceptionner les marchandises

-  Suivre l'état des stocks
-  Identifier les besoins des clients
-  Suivre un entretien de vente
-  Préparer la mise en rayon des produits
-  Effectuer les opérations d'encaissement
-  Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
-  Internet et mail (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

-  Lecture / Pratique du piano
-  Passionné d'histoire de France