

Alfred T. - Né
26000 Valence
8 ans d'expérience
Réf : 1710171438

Conseiller commercial - vente

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

2009/2010 DUT Année Spéciale Gestion des Entreprises et Administrations (Niveau) (Iut de Valence)
2005/2007 BTS Technico-commercial (Lycée Agricole Le Valentin)
2005 Baccalauréat Scientifique

Expériences professionnelles

2016-2017

TELECONSEILLER COMMERCIAL - SFAM • Fidéliser la clientèle • Faire de la négociation commerciale • Relation clientèle + analyse de dossiers clients • Gestion des contrats d'assurance

2016

CONSEILLER DE VENTE - JD SPORT • Fidéliser la clientèle • Faire de la négociation commerciale • Accueillir et conseiller les clients

2014

TECHNICO-COMMERCIAL - PRESENCE VERTE (MSA) • Démarcher de nouveaux clients et partenaires • Développer un fichier commercial • Installer du matériel de téléassistance et faire de la maintenance • Entretien le matériel

2008-2012

CONSEILLER DE VENTE - MICROMANIA , GAME, CULTURA • Fidéliser la clientèle • Faire de la négociation commerciale • Gérer les retours et l'Après-vente • Réaliser le reporting des ventes • Préparer les commandes, étiqueter et baliser les produits • Réceptionner les marchandises et veiller à la conformité des livraisons • Réaliser et mettre en place un Plan de Merchandising

2007-2009

ANIMATEUR DES VENTES MULTIMEDIA - OPTICOM, PHONE HOUSE, FNAC, AUCHAN, DARTY • Accueillir et conseiller les clients • Animer et réaliser la démonstration de vente • Mettre en place des publicités sur le lieu de Vente

Langues

- Français : Langue maternelle / Anglais : Niveau courant parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Accueillir et conseiller les clients
- Animer et réaliser la démonstration de vente
- Mettre en place des publicités sur le lieu de Vente
- Fidéliser la clientèle
- Faire de la négociation commerciale

- Gérer les retours et l'Après-vente
- Réaliser le reporting des ventes
- Préparer les commandes, étiqueter et baliser les produits
- Réceptionner les marchandises et veiller à la conformité des livraisons
- Réaliser et mettre en place un Plan de Merchandising
- Démarcher de nouveaux clients et partenaires
- Développer un fichier commercial (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Sports Footing, Fitness, Football, Basket-ball, Randonnées
Autres Fitness, Musique, Jeux Vidéo
Voyages Angleterre, Irlande, Prague, Portugal, Cameroun