

**Andris F. - Né**

--

**16 ans d'expérience**

**Réf : 1807111017**

## Agent commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

2015 Formation STRATEGIE MARKETING ET COMMUNICATION, à CNAM EVRY

2001 Formation ADMINISTRATEUR RESEAUX EXCHANGE - RUNGIS (94)

1995 FORMATION GESTION ECONOMIE Comptabilité - CNAM EVRY

1988 BAC STT

### Expériences professionnelles

---

#### 2016-2017

Chargé RENOUELEMENT CONTRAT- SECURICOM • Conseille, orientation et informations auprès des Clients • Elaborer des propositions commerciales. • Gestion des bases de données • Gestion et suivi client et prospections • Reporting et gestion portefeuille client • Suivre le traitement d'une commande • Réaliser de plus 90 KF lors de ma dernière Mission • Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tourné (ciblage)

#### 2005-2015

SALES- MANAGER AGENT COMMERCIAL BEAUTYPARIS INC FLORIDE USA • Méthodes de plan de prospection • Orientation et prise de messages. • Gestion des mises en place le plan Marketing • Etude de devis et suivi des clients • Prospections et prises de RDV • Réaliser une action marketing • Définir les modalités d'une vente avec un client • Participer à la définition d'une stratégie commerciale et Marketing • Réaliser de plus 150 KF avec des objectifs

#### 2001-2005

ADMINISTRATEUR DE RESEAUX GROUPE ACTIF SS2I PARIS • Mission chez SANOFI surveillance réseaux informatique et conseiller sur les produits • Mission chez laboratoire Roche Neuilly Technicien réseaux informatique • Mission chez SELFTRADE PARIS surveillance réseaux informatique • Mission chez Banque de France administrateur réseaux

### Langues

---

- Anglais Courant - Espagnol Conversationnel parlé: scolaire / écrit: notions

### Atouts et compétences

---

- Conseille, orientation et informations auprès des Clients
- Elaborer des propositions commerciales.
- Gestion des bases de données
- Gestion et suivi client et prospections
- Reporting et gestion portefeuille client
- Suivre le traitement d'une commande
- Méthodes de plan de prospection
- Orientation et prise de messages.
- Gestion des mises en place le plan Marketing

- Etude de devis et suivi des clients
- Prospections et prises de RDV
- Réaliser une action marketing
- Définir les modalités d'une vente avec un client
- Participer à la définition d'une stratégie commerciale et Marketing
- Réaliser des objectifs

Word, Excel, Internet, Access, Outlook, PowerPoint (Expert)

## Permis

---

B