

**Yann D. - Né**  
**94200 Ivry Sur Seine**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1811060429**

## Commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

Septembre 2015 - Septembre 2017 : Master Management commercial et Marketing en alternance  
L'institut du commerce et de la Distribution de Paris  
Septembre 2014 - Septembre 2015 : Licence Responsable du Développement Commercial et Marketing en alternance Au sein de l'Institut du Commerce et de la Distribution de Paris.  
Septembre 2011 - Juin 2013 : BTS Management des unités commerciales  
En Alternance CFA des métiers de Paris  
Octobre 2008 - Juin 2009 : Licence Histoire et Géographie  
Septembre 2006 - Juin 2007 : Baccalauréat STG Marketing  
Lycée Camille Saint Saëns à Deuil la barre

### Expériences professionnelles

---

#### 2018 à ce jour

DELTA PLUS (V.I.E)- Business Développer E.P.I (équipement de protection individuel) en Côte d'Ivoire :  
Détaché auprès de Bernabé ( Groupe Yeshi) • Interface terrain avec le siège en France • Développer le chiffre d'affaire de DELTA PLUS au sein Bernabé. • Suivi d'un portefeuille client

#### 2015-2017

Galleries Lafayette (Hausmann) - Manager des ventes • Animer et coacher une équipe au quotidien • Garantir la performance du secteur d'affectation • Interface terrain avec les fournisseurs, la logistique et le merchandising

#### 2014-2015

Réseau Alliance (Intérim) - Chargé d'affaires BtoB • Création et développement d'une base de données clients • Identification et qualification des besoins clients • Prospection téléphonique et physique • Elaboration et suivi de propositions commerciales • Reporting • Recrutement

#### 2014

SARL Activa (Textile) - Commercial Itinérant • Prospection téléphonique et physique • Reporting quotidien • Elaboration de plan de tournée

#### 2011-2013

RABONI (Négoce BTP) - Commercial sédentaire BtoB BtoC • Gestion des appels entrants (Conseil clients) • Prise de commandes et chiffrages • Prospection et fidélisation client • Relance de devis • Merchandising • Négociation et suivie de commandes fournisseurs • Lecture et plan d'architecte

#### 2010-2011

CELIO- Conseiller commercial (Forum des halles) • Accueil clientèle, • Conseils et ventes, • Gestion de caisse, • Merchandising et mise en rayon

#### 2009

ZARA- Conseiller commercial (Rosny 2)

## Langues

---

- Anglais : Courant / Allemand : Bon niveau parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

- Accueil clientèle,
- Conseils et ventes,
- Gestion de caisse,
- Merchandising
- Gestion des appels entrants (Conseil clients)
- Prise de commandes et chiffrages
- Prospection et fidélisation client
- Relance de devis
- Négociation et suivie de commandes fournisseurs
- Développer le chiffre d'affaire
- Suivi d'un portefeuille client. (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Association : Bénévole pour l'association APAE qui organise des sorties culturelles pour des enfants défavorisés.

Sport : Football pratiqué pendant plusieurs années.

Voyage : Tour du Brésil, Etats unis, Canada, Espagne, Rep. Dem du Congo et Côte d'Ivoire