

**Vincent S. - Né**  
**57400 Sarrebourg**  
**2 ans d'expérience**  
**Réf : 1907151302**



## Technico-commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

**2019** : Bac +2 à ESUP sur Paris  
BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) en alternance

**2015** : Bac à CFA sur Reichshoffen  
Baccalauréat Professionnel TCI en alternance

**2012** : CAP à Lycée Sainte Marie sur Sarrebourg  
CAP Agent de sécurité

### Expériences professionnelles

---

#### **04/2019 à ce jour :**

Technico-commercial chez Sfr Business

- . Prospection terrain (porte à porte) département de la Moselle (57)
- . Création de mon réseau, portefeuille prospects et clients.
- . Définition des besoins des prospects, puis argumentation sur les offres.
- . Suivi des ventes, de sa création à sa signature.
- . Suivi des clients, fidélisation sur le terrain et téléphone.

Logiciels maîtrisés : CENTRIC, SESAME, SELLSY, EZY, ECOMMANDE, SELLERBOT

#### **2019 - 2019 :**

Technico-commercial, gestionnaire client chez Editeur Edi Stock (revue Fiduciaire) sur Paris

- . Réception d'appels entrants, réponses et résolutions des problématiques clients.
- . Appels sortants, contacter des anciens clients.
- . Sur 150 clients inactifs et prospects à contacter pour le code du travail annoté 2019, création de devis pour 49 d'entre eux.

Logiciel maîtrisé : ALICE

#### **2018 - 2018 :**

Technico-commercial en alternance chez Dismo

- . Création et envoi de propositions commerciales aux différents appels d'offres sur le B to B du groupe PSA.
- . Création et envoi de devis via le CRM Sellsy, qualifications des contacts et classement des factures fournisseurs/clients via le CRM.
- . Suivi sur site du rétrofit pour le client PSA Valenciennes et réunion (suivi de chantier).

#### **2018 - 2019 :**

Technico-commercial en alternance chez Fonderie Ortel Et Fonderie Aluminium Sesam

- . Relance des clients inactifs, envoi de mails et qualification des contacts via téléphone. 41 sur 200 de retour

positif.

- . Création de devis et réponse aux appels d'offres.
- . Etude des demandes des clients (faisabilité ou non des pièces, calcul des coûts, respect du cahier des charges, création d'un prototype, puis lancement de la production, suivi de production, du respect des délais de livraison et de la qualité).
- . Démarchage par téléphone de prospects et visite sur différents sites, rencontre avec les décisionnaires

## Logiciels

---

Office, Crm

## Atouts et compétences

---

- . Prospection terrain (porte à porte)
  - . Création de mon réseau, portefeuille prospects et clients.
  - . Définition des besoins des prospects, puis argumentation sur les offres.
  - . Suivi des ventes, de sa création à sa signature.
  - . Suivi des clients, fidélisation sur le terrain et téléphone.
  - . Réception d'appels entrants, réponses et résolutions des problématiques clients
- Logiciels maîtrisés : CENTRIC, SESAME, SELLSY, EZY, ECOMMANDE, SELLERBOT, ALICE

## Centres d'intérêts

---

Sport en National (Athlétisme, Handball, Kayak)

Voyages (Espagne, Grèce, Italie...)