

**Toni C. - Né**  
**95630 Meriel**  
**11 ans d'expérience**  
**Réf : 2006281427**

## Senior sales manager

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2007** : Bac +2 sur Cergy-pontoise  
DUT Technique de Commercialisation

**2005** : Bac sur Colombes  
BAC ES

### Expériences professionnelles

---

#### **2017 - 2019** :

Senior Sales Manager chez Tiller Systems sur Paris

- Développement Business / Acquisition de nouveaux clients B2B
- Animations et formations commerciales / Vente
- Mise en place de la stratégie, rédactions et négociations des propositions commerciales
- Mise en place de suivi pour les strugglings sales + 200% vs objectif
- Meilleur vendeur 2018/2019
- 3 fois numéro 1 Europe
- 4 fois numéro 1 France

#### **2015 - 2017** :

Key Account Manager chez Jdc S.a

- Vente de produits et services > Software / Hardware
- Création d'une base prospects (prospection terrain, phoning, mailing)
- Recherche et analyse des besoins
- Création des dossiers de financement
- Négociation et rédaction des contrats
- Suivi CRM
- Fidélisation
- 325K€ CA facturés sur les 5 derniers mois
- Mise en place de cahiers des charges en lien direct avec les décideurs
- Spécialisation NF 525

#### **2013 - 2015** :

Directeur commercial chez Martin Immobilier sur Taverny

- Prospection, recherche de biens à vendre
- Signature de mandats de vente
- Négociations de vente, intermédiaire entre acquéreurs et propriétaires
- Développement commercial
- Définition de la stratégie commerciale
- Mise en place de partenariats

Suivi notaire  
Management  
Immobilier professionnel

**2007 - 2013 :**

Consultant Immobilier chez Guy Hoquet L'immobilier

Prospection, recherche de biens à vendre

Relances téléphoniques des prospects

Visites d'Affaires

Rédaction de mandats de vente

Visites de biens immobilier

Ventes de biens immobilier

Négociations

Suivi notaire

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Prospection commerciale

Techniques de vente

Closing

Création d'une base prospects (prospection terrain, phoning, mailing)

Recherche et analyse des besoins

Création des dossiers de financement

Négociation et rédaction des contrats

Suivi CRM

Fidélisation

Mise en place de cahiers des charges en lien direct avec les décideurs

Spécialisation NF 525

Développement Business / Acquisition de nouveaux clients B2B

Animations et formations commerciales / Vente

\*Mise en place de la stratégie, rédactions et négociations des propositions commerciales

Mise en place de suivi pour les strugglings sales

## Centres d'intérêts

---

Football