

**Warren L. - Né**  
**75016 Paris**  
**9 ans d'expérience**  
**Réf : 2007141507**

## **Responsable commercial grands comptes**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**2019** : Formation

Formation Pharmacie& gynécologie

**2015** : Formation

Formation financement CMV MEDIFORCE BNP PARIBAS & Formation Commerciale

**2013** : Formation

Formation Endermologie & Urogyneco EIRPP

**2012** : Formation

Certification Pathologies Diabetique

**2011** : certificat

CQPALS-Gymnastique volontaire

**2009** : brevet

Brevet d'Etat-BPAGFF activité/gymnique/force/forme

**2006** : Bac

Baccalauréat-SES options SCIENCES politiques

### **Expériences professionnelles**

---

**2012 à ce jour** :

Responsable commercial Grands Comptes Guadeloupe & Iles du Nord chez Amc Guadeloupe -vente de Matériel Médical Professionnel Et Particulier

- Participation active à la force de vente (préparation des offres commerciales, réunions et force de proposition)
- Création & Installation de cabinets médicaux & leasing
- Analyse objective des besoins clients prise de commande & organisation d'évènement Fournisseur
- Action marketing (Salon, mailing, organisation d'animations)
- Rédaction, réalisation des contrats de fidélisation clients et suivi des dossiers
- Gestion du planning : préparation et prise de rendez\*-vous (via phoning)
- Edition du grand livre comptable et affectation de virements
- Gestion mensuelle du chiffre d'affaires et de ses clients
- Gestion du service après-vente et suivi des réclamations
- Contrôle des stocks et suivi des approvisionnement
- Reporting hebdomadaire, collecter et analyser les données relatives à l'activité et aux performances d'une force de vente

**2012 à ce jour** :

## Conseiller en Patrimoine & Etudes Financières chez Nortiaf Inances

- Gestion d'un porte feuille client
- Accueil des clients
- Etude de la situation patrimoniale et fiscale des clients
- Vente de produits et de services adaptés au profil de la clientèle
- Négociation des taux
- Montage des dossiers
- Prospection de nouveaux clients
- Veille sur l'actualité Juridique et économique

## **2008 - 2012 :**

### Responsable planning & prof chez Dream Form-club De Fitness

- Contrôler la qualité de service due à la clientèle
- Bonne connaissance des techniques et des équipements sportifs mais aussi des évolutions en la matière
- Management des profs
- Analyse des ventes des clients, trouver des solutions afin d'identifier les faiblesses du point de vente et mettre en place des actions correctives

## Langues

---

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

## Atouts et compétences

---

- Participation active à la force de vente (préparation des offres commerciales, réunions et force de proposition)
- Création & Installation de cabinets médicaux & leasing
- Analyse objective des besoins clients prise de commande & organisation d'évènement Fournisseur
- Action marketing (Salon, mailing, organisation d'animations)
- Rédaction, réalisation des contrats de fidélisation clients et suivi des dossiers
- Gestion du planning : préparation et prise de rendez\*-vous (via phoning)
- Edition du grand livre comptable et affectation de virements
- Gestion mensuelle du chiffre d'affaires et de ses clients
- Gestion du service après-vente et suivi des réclamations
- Contrôle des stocks et suivi des approvisionnement
- Reporting hebdomadaire, collecter et analyser les données relatives à l'activité et aux performances d'une force de vente
- Gestion d'un porte feuille client
- Accueil des clients
- Etude de la situation patrimoniale et fiscale des clients
- Vente de produits et de services adaptés au profil de la clientèle
- Négociation des taux
- Montage des dossiers
- Prospection de nouveaux clients
- Veille sur l'actualité Juridique et économique