

Guillaume G. - Né en 1991
33000 Bordeaux
7 ans d'expérience
Réf : 2011161548

Commercial

Ma recherche

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

Formations

2011 : Bac +2 à Lycée Pape Clément sur Pessac
BTS Technico-Commercial négoce de biens et services industriels

2009 : Bac à Lycée Gustave Eiffel sur Bordeaux
Bac Sciences et Technologies Industrielles : Génie mécanique

Expériences professionnelles

2017 - 2020 :

COMMERCIAL chez Addict sur Paris

Étude d'un projet, montage d'un business plan, mise en place d'une ouverture de site, recrutement et management d'une équipe, ouverture grands comptes et négociation contrats fournisseurs (L'Oréal, Kérastase, American Crew, Men stories, GHD), vente de produits, étude et mise en place d'une campagne de communication et d'une stratégie commerciale (envoi de 30 000 Flyers ainsi que prospection de commerçants et partenariats avec une salle de sport qui nous a ramené 50 clients), relance et prospection téléphonique, prise de rendez-vous. Gestion administration commercial ainsi que du budget. Résultat : Meilleure ouverture de France : 142 abonnés le premier mois

2015 - 2016 :

CONSEILLER COMMERCIAL chez Vitaliberte

Vente d'abonnements annuels et mensuels, relance téléphonique, accueil et rendez-vous clientèle, encaissements, résiliation, traitement des impayés clients, vente et conseil de produits diététiques ainsi que de boissons (création animation commerciale) gestion des commandes et des stocks, résolution des litiges par rapport aux adhérents, propreté et sécurité de l'établissement. Résultat : moyenne clientèle passée de 900 à 1200. Ouverture d'un site (meilleure ouverture de France de la Franchise 770 clients inscrits le premier mois)

2012 - 2014 :

COMMERCIAL chez Liberty Auto

Prospection et prise de rendez-vous, mise en place d'un contrat d'aide à la vente, création et gestion d'un portefeuille client (moyenne 50 clients/mois), fidélisation (création d'un système de parrainage et de chèque cadeau), ventes : (10 ventes / mois), management d'une équipe, gestion administration commercial ainsi que du budget, achats et reprises de véhicules, litige clients (service après-vente, proposition solution de remplacement ou dédommagement), organisation partie communication et publicité

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Prospection et prise de rendez-vous, mise en place d'un contrat d'aide à la vente, création et gestion d'un portefeuille client, fidélisation, ventes, management d'une équipe, gestion administration commercial

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sport
Voyage
Gastronomie