

**Hasan S.** - Né en 1988  
**95110 Sannois**  
**10 ans d'expérience**  
**Réf : 2012071029**

## Commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2008** : Bac +2 à Ecole Nationale de commerce sur Paris  
BTS Assistant de Manager

**2006** : Bac Pro à Lycée Privée Catholique sur Saint-denis  
Baccalauréat Professionnel Commerce

### Expériences professionnelles

---

**01/2019 - 09/2020** :

Courtier en Assurance/Responsable d'un portefeuille de 250.000€ chez Assu2000 sur Franconville  
•Conversion des opportunités chez les prospects/clients existants •Gestion des appels d'offres : anticiper et mener les actions nécessaires à la rétention client •Suivi du portefeuille : suivi et analyse de l'activité (N-1 versus Objectif Actuel) •Gestion en toute autonomie du point de vente et de la fidélisation de la clientèle •Montage d'un dossier administratif (codification et tarification) •Gestion de divers clients (particuliers, professionnels et entreprises)

**05/2013 - 08/2018** :

Responsable de Boutique de Luxe chez Cuir-city sur Paris  
•Recrutement et Management d'une équipe de vente •Mettre en oeuvre les briefings individuels et collectifs  
•Répartition, planification et contrôle du travail d'une équipe •Animation commercial de la boutique •Formation et intégration des collaborateurs

**09/2010 - 04/2013** :

Conseiller de Vente en Chaussures de Luxe chez Finsbury sur Paris  
•Rangement et nettoyage de la boutique •Accueil et conseil personnalisé à la clientèle •Vente et encaissement  
•Fidélisation de la clientèle •Suivi des indicateurs de vente & réalisation des objectifs mensuels : PM, TT, Trafics, CA •Accueil des clients et gestion du standard

**01/2008 - 09/2010** :

Attaché Commercial chez L'atelier Haute Couture sur Paris  
•Prospection terrain journalier •Croissance du portefeuilles et des clients de la zone de chalandise •Livraison et gestion des produits •Gestion de la bonne tenue des stocks •Gestion du service après-vente

### Langues

---

Turc (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Prospection terrain journalier • Croissance du portefeuille et des clients de la zone de chalandise • Livraison et gestion des produits • Gestion de la bonne tenue des stocks • Gestion du service après-vente

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Sport : Kick-Boxing (2 ans en club), Football (5 ans en club) Loisirs : Cinéma, Shopping