

Sami M. - Né en 1990
91940 Les Ulis
5 ans d'expérience
Réf : 2012170836

Commercial vrp

Ma recherche

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

Formations

2008 : Bac
Bac PRO en électronique

Expériences professionnelles

09/2019 - 2019 :

Responsable Commercial B to C chez On-e-nergy

Commercialisation des énergies gaz et électricité en sous-traitance pour le compte de ENGIE ex GDF SUEZ Gaz de France, VRP multiscarte avec ventes additionnel (contrat d'assurance et recommandations pour de multiples services)

07/2019 - 09/2019 :

Vendeur électroménager en intérim chez Home & Cook (filial Du Groupe Seb) sur Corbeil-essonne

Poste de vendeur en magasin de tout type électroménager chez Home & Cook centre commercial Marques avenue

07/2018 - 07/2019 :

Commercial terrain B to C et B to B chez Advance Distribution sur Juvisy Sur Orge

Commercialisation des contrats d'énergies gaz et électricité en sous-traitance pour le compte de TOTAL DIRECT ENERGIE.

Vrp Multi carte avec ventes additionnel (contrat d'assurance, magazines, Immobilier et rénovation de l'habitat, recommandations pour de multiples service)

10/2017 - 07/2018 :

Commercial terrain B to C (VRP, multiscartes) chez Circet sur Paris

Après une formation interne (technique de vente porte à porte et info sur produit Box MIAMI), j'ai occupé le poste de VRP pour CIRCET en sous-traitance de Bouygues Télécom

2016 - 2017 :

Conseiller relation client à distance chez Sfr Service Client sur Massy

Appel entrant/sortant Fidélisation, satisfaction clientèle commercial Management

Back Office au service recours niveau 2

Traitement des dossiers complexes

Contrôle financier (régularisation et fidélisation)

2014 - 2016 :

Conseiller technique B to B et B to C chez Velux France (siège Social) sur Morangis

Au sein du Service Relation Clients et rattaché à la Cellule Technique, ma mission était de répondre à l'ensemble des demandes des clients particuliers et professionnels (installateurs, distributeurs) par téléphone ou par écrit - courrier, e-mail.

Satisfaction clients, solutions adaptées aux besoins : assistance, conseil technique, aide à l'installation et maintenance de l'ensemble des gammes de produits VELUX,

Durant mon parcours chez velux France je me suis spécialisé dans la domotique de l'habitat et j'ai acquis les qualités de conseiller technique en (B to B et B to C).

2013 - 2014 :

Commercial VRP chez K Par K sur Orsay

Commercialisation de menuiserie et contrat de financement.

Au sein de l'agence d'Orsay et après une formation de 6 mois au centre de formation de K par K j'ai acquis l'art et la manière de vendre fenêtre, volet, portail etc...

01/2008 - 12/2010 :

Techniciens SAV électroménager chez Ageps sur Draveil

Réparation d'électroménager avec une spécialisée dans la réparation de tv écran plat et tube (LCD, PLASMA ET LED)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Gestion des relations clients
- Management
- Back Office au service recours niveau 2
- Traitement des dossiers complexes
- Contrôle financier (régularisation et fidélisation)
- Maîtrise des outils type CRM, ERP, SAP, pack office.
- Identifier les besoins du client
- Conseil et propose le meilleur produit en fonction du projet
- Élaborer une stratégie commerciale
- Développer son propre portefeuille client
- Professionnalisme
- Disponible et attentif
- Efficace diplomate
- Sérieux et pugnace