

**Stéphane P.** - Né le 18/07/1983  
**69780 Toussieu**  
**11 ans d'expérience**  
**Réf : 2105201132**

## Conseiller commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2009** : Bac +2  
BTS Management des Unités Commerciales

### Expériences professionnelles

---

#### **09/2009 à ce jour :**

Conseiller Commercial chez Groupe A.s.t (top Duo/créa Concept) sur Villefranche Sur Saône

• Relation Clientèle :

- Prospection, prise de rendez-vous (agence ou domicile client).
- Détection des besoins des clients et adaptation du produit à leur projet (proposition de modèle, analyse du financement).
- Visite de biens (terrains, maison, chantier etc.).
- Chiffrage d'un projet, réalisation de plans, signature d'un Contrat de Construction de Maison Individuelle et montage d'un dossier de construction.
- Reporting clients, prospects et analyse des résultats.

• Animation réseau et Événementiel :

- Travail en collaboration avec différents professionnels afin de monter un dossier de construction de A à Z (géomètres, notaires, banques, lotisseurs, agences immobilières, services publics....).
- Création et mise en place de supports publicitaires adaptés à la cible.
- Organisation d'évènements afin de booster les ventes (portes ouvertes, offres spéciales...).

• Recherche foncière :

- Développement des secteurs Rhône / Ain / Saône et Loire
- Analyse et connaissance du marché et de la concurrence

#### **2007 - 2009 :**

Vendeur Sédentaire chez Société Clair Cuisines Et Ménager (caluire)

• Développement commercial :

- Recherche nouveaux prospects par l'intermédiaire de différentes actions de communication et d'offres promotionnelles
- Prise de rendez vous
- Réalisation devis, plans de cuisine
- Prise et suivi de commande
- Argumenter et mener une démarche commerciale jusqu'à son terme

### Langues

---

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

- Relationnelle : développement d'un réseau de partenaires prescripteurs (agences immobilières, lotisseurs, établissements financiers, promoteurs)
- Managérial : formation aux techniques de vente et aux outils internes.
- Analytique : Reporting, analyse de données et réajustement des leviers de vente.
- Événementielle : animation commerciale.

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Football, randonnée, VTT, musique