

Laurent B. - Né en Novembre 1967
94190 Villeneuve-saint-georges
23 ans d'expérience dont 1 à l'étranger
Réf : 2110160916

Commercial

Ma recherche

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

Formations

2008 : Formation à IFOCOP sur Rungis

Formation Manager Rayon - Niveau Bac +2 - Certificat OPQF de capacité professionnelle. Niveau III
Stage pratique de 6 mois en tant que responsable du point de vente aux Jardins d'Ombres & Lumière
(paysagiste spécialisé dans l'aménagement de jardins japonais).

2007 : Formation à Berlitz sur Paris

Formation d'anglais - Niveau intermédiaire

1992 : Formation

Formation de conseiller commercial : techniques de vente, mise en situation, relation client, écoute, conseil, étude et historique des biens d'équipement ménager

1989 : Formation à Institut de Démoscopie

Commercial

1987 : Formation

Conseiller commercial en Télévente

1986 : Bac

Terminal G3 (STT)

Expériences professionnelles

1993 - 2006 :

Vendeur chez Hypermarché Carrefour sur Créteil

2001 - 2006 Informatique

2001 TV - Hi-Fi - Vidéo

1996 - 1998 Electroménager

1993 - 1996 Hi-Fi

1993 - 1993 :

Démonstrateur chez Bhv Rivoli sur Paris

1990 - 1991 :

Vendeur, Angleterre

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Vente auprès des particuliers

Accueil .

Analyse du besoin, reformulation .

Présentation des articles, démonstration .

Négociation, persuasion .

Proposition et conseils d'articles complémentaires et de services de crédits .

Assistance auprès des clients (S.A.V) .

Fidélisation de la clientèle .

Vente auprès des professionnels

Conseil et vente de commandes importantes (sociétés, professions libérales, associations...) .

Négociation des prix ou offre d'un produit .

Fidélisation de la clientèle .

Merchandising

Organisation du rayon .

Approvisionnement des gondoles .

Gestion des promotions et rotation des produits par rapport aux stocks disponibles et des articles complémentaires .

Décoration des rayons .

Entretien du rayon et des supports d'exposition

Encadrement

Veille sur la rotation du matériel effectué par l'équipe .

Gestion des plannings, absences, vacances .

Négociation avec le responsable des produits à mettre en avant .

Interface entre équipe et la hiérarchie .

Définition et contrôle des objectifs à atteindre

Gestion des stocks

Analyse des résultats du rayon .

Recensement des besoins .

Passation des commandes

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Boxe française, footing, cinéma, et lecture