

**Brice L.** - Né en Mai 1987  
**93140 Bondy**  
**4 ans d'expérience dont 1 à l'étranger**  
**Réf : 2202011157**

## Commercial junior

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2012** : Bac +2 à Lycée Alfred Nobel sur Clichy Sous-bois  
Obtention BTS / Négociation et Relation Client

**2007** : Bac Pro à Lycée Jean-Baptiste Clément sur Gagny  
Baccalauréat professionnel Commerce

### Expériences professionnelles

---

**06/2012 - 09/2012** :

Agent commercial chez SnCF

- Saisonnier de réserve itinérante sur cinq agences.
- Accueil de la clientèle
- Orientation et information sur les produits et services offerts par la SNCF.
- Vente de produits.
- Responsable de la recette.
- SAV (instruction des dossiers de remboursement et de réclamation).

**10/2011 - 01/2012** :

Commercial chez Société Espace Affaire Auto sur Montévrain

- Vente de véhicules d'occasion.
- Estimation des reprises de véhicules.
- Mise à jour des annonces du site internet
- Gestion des stocks

**01/2011 - 08/2011** :

Commercial chez Société Air Impact Productions sur Noisy Le Sec

- Prospection téléphonique et terrain.
- Offres des produits.
- Livraisons.
- Réapprovisionnement des stocks

**05/2010 - 08/2010** :

Agent d'organisation chez Cleanevent sur Adelaïde, Australie

- Mise en place d'événements (suite à un concert emplacement du matériel)
- Placement de la clientèle
- Voiturier

**10/2009 - 04/2010 :**

Commercial chez Planeta Agostini sur Valladolid, Espagne

- Prospection téléphonique et terrain.
- Vente à domicile.
- Organisation de tournée.
- Rapport de vente auprès des supérieurs

**09/2007 - 09/2009 :**

Commercial chez Société Tolemecane sur Romainville

- Développement et gestion de la clientèle.
- Prospection terrain et téléphonique.
- Visites clients.
- Offre de prix.
- Suivi d'affaires.
- Rapports d'activités

**05/2007 - 06/2007 :**

Commercial chez Concession Bmw sur Nogent Sur Marne

- Prospection téléphonique.
- Estimation des véhicules et négociation de la valeur de reprise.
- Détermination de la valeur de revente.
- Commercialisation des véhicules neufs

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

- Développement et gestion de la clientèle.
- Prospection terrain et téléphonique.
- Visites clients.
- Offre de prix.
- Suivi d'affaires.
- Rapports d'activités

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Sports:  volley-ball.

Voyages culturels: République Dominicaine, Écosse, Angleterre, Espagne (7 mois), Malaisie, Singapour, Australie (6 mois).