

**David A.** - Né en 1978  
**87270 Couzeix**  
**6 ans d'expérience**  
**Réf : 2203270447**

## Responsable commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nouvelle-Aquitaine, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2012** : Formation

Formation vente (consultant externe)

**2010** : Bac +2

BTS Action Commerciale

**2007** : Formation à Energia sur Nevers

Formation vente

**2006** : Formation à CENTURY 21

Formation au technique de vente

**2000** : Bac +2 à Université Ventaux de Limoges sur Limoges

DEUG AES

**1996** : Bac

Baccalauréat sciences économiques et sociales

### Expériences professionnelles

---

**2009 à ce jour** :

Responsable réseau (Limousin) et commercial chez Société Chantal B

Encadrer une équipe de 15 personnes (commercial, technique, administratif) recrutement, formation et suivi des nouveaux vendeurs. Animation des réunions

Anticiper les mouvements du marché, et mettre en place les stratégies commerciales et marketings les plus adaptées.

Création d'opération et mise en place d'événement afin de stimuler les ventes

**2007 - 2009** :

Conseiller commercial chez Société Chantal B

Déterminer les besoins du client.

Maitriser une argumentation technique et commerciale.

Evaluation budget/besoin.

Etablir un contrat de vente /notice.

Faire de la vente complémentaire (financement, options maison)

Effectuer une prospection régulière de terrain et de prospects

Etablir et conforter les relations avec nos partenaires (banques, notaires, propriétaires foncier, lotisseurs...)

**2006 - 2007** :

Conseiller commercial chez Société Energia

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

### MANAGEMENT

- Encadrement d'équipes (technique et commerciale), mise place d'actions communes, recrutement, formation, suivi commercial et administratif, création de stratégies commerciales, développement réseaux partenaires.

### COMMERCIAL

- Conseils clientèle, prospection de terrains, argumentations techniques et commerciales, évaluation budget /besoin, maîtrise des différents modes de prospections, ventes associées (financement).

## Permis

---

Permis B