

**Jean-maxence A.** - Né en 1986  
**62149 Festubert**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2205251302**

## Chargé d'affaires b to b

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2016** : Bac Pro à CFPB  
BP BANQUE, Formation de la profession bancaire

**2008** : Bac +5 à ÉCOLE DE COMMERCE INSEEC sur Paris  
Master 2 Grande École Bac+5 en Management, Marketing et Vente.  
Cursus non terminé pour raisons financières

### Expériences professionnelles

---

**10/2021 à ce jour** :  
CHARGÉ D'AFFAIRES B TO B chez Cloud Eco  
Prospection B to B. Vente de solutions télécoms et IT.  
Suivi d'affaires. Suivi des installations

**2019 - 2021** :  
CHARGÉ D'AFFAIRES B TO B chez Ilutek  
Négoce de mobilier urbain, agence commerciale multicartes de marques leaders dans le domaine. Prescription auprès des architectes, des collectivités locales. Vente et négociation des produits auprès des installateurs (Eiffage, Vinci...).

**2018 - 2019** :  
COURTIER EN PRÊTS chez Jma Courtage  
Création d'une société de courtage en prêt immobilier

**2013 - 2018** :  
BANQUIER - CHARGÉ DE CLIENTÈLE chez Bcp-caisse D'épargne  
Suivi et développement commercial d'un portefeuille.  
Vente de crédits, d'assurances, de prévoyances, de produits d'épargne et de produits bancaires. Gestion du risque et traitement des affaires courantes. Référent Crédit et IARD, animation commerciale

**2008 - 2012** :  
BANQUIER - CONSEILLER COMMERCIAL chez Bpi - Bcp  
Suivi et développement commercial d'un portefeuille et opération de guichet. Gestion du risque, vente de crédits, de compte épargnes et d'assurances. Vente de produits d'épargne et d'assurances, ouvertures de compte

**2006 - 2008 :**

Commercial d'assurance vie en prospection chez Axa

**2006 - 2006 :**

Vendeur automobile chez Renault, Portugal

## Langues

---

Portugais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Commerce/vente : Vente de produits et services.

Négociation : Réussir la vente tout en optimisant la marge de l'entreprise.

Suivi des projets clients : Suivi assidu des différents projets clients, ce qui est important sur des cycles longs

Développement et fidélisation du portefeuille : Suivi clients, et travail sur les recommandations.

Détection des besoins : Suivi assidu des prospects et clients pour leur proposer d'autres produits de la gamme.

## Permis

---

Permis B