

**Alexandre C.** - Né en 1993  
**78510 Triel-sur-seine**  
**13 ans d'expérience**  
**Réf : 2208240839**

## Key account manager / commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2017** : Bac +3 à IFAG sur Paris  
Licence Management et Entreprenariat

**2016** : Bac +2 à Lycée Alfred Kastler sur Cergy  
BTS Négociation-Relation Client

**2013** : Bac +2 à GARAC sur Argenteuil  
BTS Maintenance motocycles

**2012** : Bac Pro à GARAC sur Argenteuil  
BAC PRO Maintenance motocycles

**2010** : BEP à GARAC sur Argenteuil  
BEP Maintenance Motocycles

### Expériences professionnelles

---

**2020 - 2021** :

Key Account Manager (secteur automobile) chez Delta Car Trade Sa sur Saint-légier-la-chésiaz

- Négociation et suivi des contrats commerciaux
- Revue hebdomadaire de l'activité des garages automobile
- Coaching commercial des nouveaux clients (utilisation de la solution d'achat véhicule + aide à la conclusion de vente avec le client final)
- Identifier les clients en sous-performance et trouver des solutions pour y remédier
- Travail de relationship continue avec l'ensemble du portefeuille client étant à ma charge (environ 450 garages automobile)

**2019 - 2019** :

Commercial VN et responsable après-vente chez Hrc Motos 95 (concessionnaire Honda Moto) sur Saint-ouen L'aumone

- Commercial VN Honda moto (découverte des besoins du client, proposition de véhicules, vente du véhicule et accessoires, financement, suivi après-vente)
- Responsable du service pièces détachées et après-vente (gestion du stock de pièces, commande de pièces, lien avec les fournisseurs, lien avec l'atelier, gestion des garanties avec Honda France)

**2017 - 2018** :

Commercial VO dans le domaine de l'automobile de prestige chez L'automobile Paris sur Méry-sur-oise

- Recherche des véhicules
- Préparation à la vente (gestion de l'avant-vente)

- Mise en vente sur les différents supports (annonce internet, site internet)
- Réalisation de la vente du véhicule
- Gestion du financement et paiement du véhicule
- Gestion de l'après-vente

**2016 - 2017 :**

Attaché commercial LLD / LOA chez Ford Lease / Ald Automotive sur Saint Germain-en-laye

- Réalisation de cotations LLD/LOA pour les concessionnaires Ford Professionnel (B2B)
- Mise en place de contrats
- Suivi des contrats auprès des clients (B2C)
- Gestion après-vente client

**2013 - 2014 :**

Diverses missions en intérim, Suisse

Aide-paysagiste / montage de panneaux photovoltaïques

**2008 - 2013 :**

Mécanicien motocycles chez Légendes Moto sur Sannois

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office, AS 400

## Atouts et compétences

---

Key Account Manager/Commercial

- Connaissance du monde automobile et moto
- Connaissance des moyens de financement (LLD / LOA)

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

- Rugby (pratique depuis 15 ans)
- Ski / Snowboard
- VTT
- Mécanique / Bricolage
- Musique, lecture (romans policiers)