

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)