

**Vincent M.** - Né en 1978  
**44600 Saint-nazaire**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2211290749**

## Commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2013** : Formation à Formation Professionnel HEC sur Paris  
Formation Stratégie Océan Bleu et Transformation Digitale

**2012** : Formation à Formation Professionnel HEC sur Paris  
Formation Stratégie Commerciale et Marketing

**2012** : Formation à Groupe SFR  
Formation Vente BtoB et BtoC, Vente Psychologique, Management et conduite du changement, Gestion des conflits

**2001** : Formation à Modulex Groupe lego  
Formation Vente BtoB

**1998** : Bac +2 à Groupe ESA sur Angers  
BTSA Technico-commercial en Agroalimentaire

**1996** : Bac à Notre Dame de l'Abbaye sur Nantes  
Bac Scientifique SVT

### Expériences professionnelles

---

**2016 - 2022** :

Attaché Commercial Bureautique chez Mbi Groupe Smb Toshiba, Mayotte

- Développement de la prospection sur le secteur géographique de Mayotte.
- Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel

**2015 - 2016** :

Négociateur Immobilier chez Agence De L'île, Mayotte

- Gestion des locations: organisation des visites des biens, traitement des dossiers, retours aux propriétaires, réalisation des états des lieux, validation des baux

**2010 - 2014** :

Responsable Commercial GC et GP chez Sfr, Mayotte

- Grands comptes et grand public en téléphonie, Mayotte, manager de l'équipe commerciale (35 personnes)

**2009 - 2010** :

Responsable Commercial Grands Comptes chez Sfr, Mayotte

- Conversion d'objectifs en résultats à travers des projets innovants et des prises de risque.

- Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées

#### **2007 - 2008 :**

Commercial Grands Comptes chez Sfr, Mayotte

- Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.
- Conduite des entretiens de découverte afin d'analyser les besoins des clients, présentation des produits et élaboration d'une offre commerciale personnalisée

#### **2002 - 2006 :**

Gérant associé chez Mci sur St Nazaire

- Développement des opérations commerciales, prospection et suivi de la clientèle, création et import d'objets publicitaires

#### **2001 - 2002 :**

Commercial Enseigne et Signalétique chez Caractère sur Angers

#### **1999 - 2001 :**

Commercial en Objets Publicitaires chez Mgm sur Angers

### **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

### **Atouts et compétences**

---

- Aisance relationnelle et suivie des besoins de la clientèle
- Gestion du personnel, formation et motivation des collaborateurs
- Elaboration de projet, et évolution des offres commerciales
- Négociation des contrats, aspects techniques et tarifaires
- Réponse commerciale aux appels d'offre
- Suivi des comptes de résultat et budgétaire, et détermination des objectifs
- Elaboration de la stratégie et opérations marketing

### **Permis**

---

Permis B