

Alexandre P. - Né en 1992
78114 Magny-les-hameaux,
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2301231117

Commercial sédentaire

Ma recherche

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

Formations

2013 : Bac +3 à ADVANCIA sur Paris

Licence : Entrepreneuriat

2011 : Bac +3, Etats Unis

Commerce International - Programme De Développement World Business

2010 : Bac +3 à Centre de Formation des apprentis du bâtiment sur Rueil-malmaison

CAP Maçonnerie

Expériences professionnelles

2022 - 2022 :

Technico-Commercial chez Saint-gobain / Dsc / Cedeo sur Rambouillet

- Récolte, traitement et analyse des informations relatives aux clients dans une optique de fidélisation du portefeuille
- Soutien du CDS dans l'amélioration des opérations et la résolution des problèmes afin de fournir un service client optimal.
- Conversion d'objectifs en résultats à travers des initiatives et des prises de risque.
- Propositions d'études répondant aux demandes des professionnels, prenant en compte les normes RGE

2021 - 2022 :

Vendeur Libre Service chez Saint-gobain / Dsc / Cedeo sur Versailles

- Capacité à définir clairement les problèmes rencontrés et à en identifier les causes.
- Réception des arrivages de marchandises, vérification de leur état, signalement et mise à l'écart des produits détériorés, rangement des articles dans le stock et dans le magasin.
- Utilisation du logiciel de vente pour rechercher une référence produit, information des clients sur leur disponibilité en magasin.
- Mise en rayon et création de visuels attractifs, valorisation des articles phares et des nouvelles collections, balisage et affichage des prix, réassortiment selon les besoins.

2015 - 2020 :

Créateur et Repreneur D'entreprise chez Oviea sur Versailles

- Reprise d'une SARL spécialisé dans le domaine du BTP et du luminaire.
- Création d'un statut de vente et distribution / grossiste
- Création d'un Atelier avec showroom, spécialisé dans la mode, le marque textile, la confection ainsi que le marquage textile
- Création d'un pôle Commerce avec la mise en place de plusieurs commerciaux sur le secteur IDF
- Développement d'un réseau de fournisseurs complet dans le domaine du textile
- Création d'un statut d'apporteur d'affaire

2012 - 2015 :**Créateur d'entreprise chez Prodig sur Versailles**

- Planification de l'ensemble des étapes nécessaires à l'aboutissement d'un projet d'entreprise, permettant d'accélérer le processus de réussite par rapport à la moyenne.
- Création d'un pôle graphique.
- Création d'un service de marquage textile.
- Prospection et investigation du marché afin de fidéliser une clientèle et d'identifier les besoins.
- Création de marque breveté avec développement d'un site internet

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Identification des prospects
- Négociation
- Définition d'une stratégie commerciale
- Stratégies de fidélisation

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Sport (Arts Martiaux, football)
- Culture (lecture, musique)