

Mohamed A. - Né en 1990
32000 Auch
12 ans d'expérience
Réf : 2302021201

Conseiller de vente

Ma recherche

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

Formations

2011 : Bac +2 sur Vincennes
BTS - MUC en alternance

2011 : Bac +2
FORMATION HACCP (DDPP)
FORMATION HORLOGÈRE
FORMATION MÉTHODES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

2008 : Bac +2 à Lycée JB Corot sur Savigny Sur Orge
Bac STG

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :

Responsable planning/ordonnancement chez H.genetics sur Gers

- Réception des demandes de mise en incubation (2 couvoirs)
- Saisie informatique, planification, ordonnancement quotidien, facturation
- Gestion documents export / DDPP
- Suivi stock
- Reportings

2015 - 2018 :

Coordinateur achats et logistique chez Wam sur Wissous

- Gestion commandes clients et fournisseurs
- Création des fiches client et fiches fournisseurs et leurs mises à jour
- Gestion docs export: certificats d'origine, certificats sanitaires, légalisation des documents.
- Gestion des échantillons (commande, vérification)
- Suivi achats, fournisseurs et clients, comptes d'exploitations, inventaires
- Mise à jour fiches techniques annuelles
- Gestion des incidents (SAV)
- Coordination d'une équipe d'atelier de 5 personnes

2014 - 2015 :

Assistant manager chez Api Restauration sur Versailles

- Réception des livreurs, contrôle des livraisons et traitement des BL, Inventaires
- Veille et contrôle des normes administratives de la DDPP
- Coordination du service du midi (200 couverts)
- Négociation et commandes quotidiennes auprès des fournisseurs
- Etablissement des calculs commerciaux et prévisions commerciales

2014 - 2014 :

Premier vendeur chez Royal Quartz (orly Ouest)

- Accueil clientèle en boutique (150/jour), recherche du besoin, proposition et argumentation adaptée, vente, suivi client.
- Suivi du stock, commande, réception, réassort, renvoi

2012 - 2013 :

Conseiller de vente chez Kate Spade (gl Hausmann)

- Mise en place du 1er point de vente de la marque en France.
- Accueil clientèle sur le corner (500/jour)
- Recherche du besoin, proposition adaptée, argumentations sur les connaissances produits, vente, suivi clientèle
- Opérations de communication
- Suivi du stock, commande, réception, réassort, renvoi

2011 - 2012 :

Hôte d'accueil chez Cartier (paris-opéra)

- Accueil des rendez-vous commerciaux/visiteurs (20/jour)
- Prise en charge des courses avec valeurs.
- Élaboration et tenue des plannings de deux salles de réunion

2009 - 2011 :

Conseiller de vente en alternance chez Bouygues Tel sur Paris

- Accueil clientèle en agence (env. 50 clients/jour)
- Proposition du forfait adapté aux besoins du client.
- Argumentation des offres avec négociation, vente et suivi clients

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Conseiller de vente/Hôte d'accueil/Assistant manager/Coordinateur achats et logistique/Responsable planning/ordonnancement

Permis

Permis B