

Germain D. - Né en 1991
57970 Yutz
11 ans d'expérience
Réf : 2304201341

Commercial

Objectifs

De nature sérieux, travailleur et avec la volonté de toujours bien faire les choses, je suis prêt à relever de nouveaux défis.

Ma recherche

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

Formations

2022 : Formation

Formation Google/Pages Jaunes, marketing, web Marketing

2021 : Formation

Formation Commerciale Techniques De Vente

2011 : Bac +2

BTS Domotique

2009 : Bac

BAC STI Electrotechnique

Expériences professionnelles

10/2022 à ce jour :

Commercial chez Eurocar Diffusion (lux-foetz)

Car trading - Négoce Auto B2B - spécialiste de l'approvisionnement

Véhicule Occasion récents dans toute la France et l'Europe

2013 - 2022 :

Cadre commercial/Conseiller chez Solocal

• Cadre commercial terrain & Coach digital en communication & Marketing digital

Gestion et renouvellement d'un portefeuille client de 400000 €

Développement & Présentation de la nouvelle gamme de produits Solocal

Suivi et accompagnement régulier des clients

* Conseiller en communication, Client & Key Account, PAGES JAUNES

Renouvellement d'un porte feuille client > Suivi et développement du budget communication des clients

•Conseiller en communication, Solocal Group, PAGES JAUNES, Nancy

>Prospection sur un fichier client de Professionnel Prospect. Conseil et vente de plan de communication sur mesure.

> Référencement Pages Jaunes Papier et Internet

>Référencement Google Booster site

>Campagne de marketing direct.

>Vente de site web & e-commerce

2011 - 2012 :

Responsable / Chef D'agence chez Huis Clos sur Epinal

Chargé du recrutement et du bon fonctionnement de l'agence

- > Participation réunions hebdomadaires commerciales avec la direction
- > Manager équipe de 6 commerciaux
- > Formation sur les méthodes de vente,, aux produits de la gamme
- > Réalisation du prévisionnel, mensuel, trimestriel et annuel
- > Suivi des statistiques
- > Prospection sur le terrain, coaching commercial
- > Création et développement portefeuille clients
- > Suivi des bons de commande
- > Montage et suivi dossiers de financement

2010 - 2011 :

Animateur des Ventes chez Huis Clos sur Nancy

Animer l'équipe des vendeurs

- > Vente des produits de la gamme huis clos
- > Suivi des commandes
- > Compte rendu journalier.

2009 - 2010 :

Commercial VRP chez Huis Clos sur Nancy

Chargé de développer un portefeuille client sur secteur défini.

- > Réalisation d'un chiffre d'affaire.
- > Prospection porte à porte, phoning, galerie marchande, tenue de stand, foire, marché

Langues

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

COMMERCIAL

Permis

Permis B