

**Mahamadou S.** - Né en 2001  
**91630 Marolles-en-hurepoix**  
**3 ans d'expérience**  
**Réf : 2308171011**

## économiste de la construction

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

### Formations

---

**2022** : Bac +3 à CNPC sur Miramas  
Licence Gestion Commerciale

**2020** : Bac +2 à Lycée Saint-Lambert sur Paris  
BTS technicommercial

**2019** : Bac +2 à Lycée Jean-Pierre Timbaud sur Brétigny-sur-orge  
Baccalauréat Professionnel - Technicien d'Études du Bâtiment

### Expériences professionnelles

---

#### **09/2022 à ce jour :**

**VENDEUR** chez Foot Locker sur Serris

Création des fiches clients dans le logiciel de gestion, enregistrement des informations pour un traitement efficace des commandes (nom, prénom, coordonnées postales, adresse mail et téléphone)

Mise en rayon des articles, veille au bon approvisionnement des rayons et rangement des articles ayant été déplacés afin de maintenir l'espace dans des conditions favorables à la vente

Proposition d'articles supplémentaires aux clients en vue d'augmenter l'indice des ventes et le panier moyen, ce qui m'a permis de dépasser systématiquement les objectifs de vente fixés

Participation aux inventaires, calcul du nombre de produits présents dans les rayons et dans la réserve, renseignement de la fiche de suivi

Accompagnement des clients dans les achats, sélection de produits correspondant à leurs attentes, réponse aux demandes d'informations

#### **2022 - 2022 :**

**COMMERCIAL** chez Sector Alarm sur Massy

Recherche de prospects correspondant à la cible visée afin de développer le portefeuille clients

Surveillance active des nouveaux produits et services de la concurrence afin de faire évoluer ma stratégie de vente en conséquence en proposant des formules plus intéressantes

Élaboration de discours de vente contenant des arguments et des termes soigneusement choisis en fonction des clients ciblés et des objectifs visés

Gestion des rendez-vous clients, élaboration de propositions et d'argumentaires commerciaux adaptés

#### **06/2020 - 07/2020 :**

**MANUTENTIONNAIRE** chez Euro Pool System sur Bondoufle

#### **2020 - 2022 :**

**VENDEUR** chez Foot Locker sur Marseille

**02/2019 - 03/2019 :**

OUVRIER BTP stage chez Mgc Bat sur Morigny-champigny

**2019 - 2020 :**

TECHNICO-COMMERCIAL chez Ferme-tur sur Paris

Suivi du portefeuille clients et gestion de l'après-vente, prise de contact régulière avec la clientèle, évaluation de leur satisfaction, transmission des retours à la direction commerciale

Commercialisation des produits auprès d'une clientèle composée d'artisans, de professions libérales, de commerçants, de petites entreprises, en leur offrant un accompagnement personnalisé et un suivi de qualité

Construction d'un portefeuille clients (start-ups, PME, commerçants...) grâce à un réseau propre et à la mise en place d'actions de prospection (participation à des salons, chasse directe, qualification de prospects, phoning)

**01/2018 - 02/2018 :**

AGENT TECHNIQUE POLYVALENT stage chez Mairie De Marolles-en-hurepoix sur Marolles-en-hurepoix

**06/2017 - 07/2017 :**

ÉCONOMISTE DE LA CONSTRUCTION stage chez Sarl S.ducloux sur Méreville

## Langues

---

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Street workout

Boxe

Lecture

Cinéma