

Michel Junior Z. - Né en 1994
92110 Clichy
7 ans d'expérience dont 7 à l'étranger
Réf : 2308190453

Business developer

Ma recherche

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

Formations

2022 : Formation à ICONOCLASS sur Paris

Salesforce

Compétences clés acquises lors de la formation en vente :

- Prospection et génération de leads qualifiés
- Négociation et conclusion de contrats
- Fidélisation des clients et service après-vente
- Utilisation d'outils de gestion de la relation client (CRM) et autres
- Compréhension des techniques de vente en ligne et en personne

2015 : Bac +3 à LONDON SCHOOL OF COMMERCE sur Londres, Angleterre

Licence : BUSINESS MANAGEMENT

- Leadership
- Communication
- Analyse de données
- Gestion financière
- Gestion de projet
- Résolution de problèmes
- Gestion de conflits
- Pensée critique

Expériences professionnelles

2015 - 2015 :

Auto entrepreneur Freelance sur Londres, Angleterre

- Tenue d'une veille concurrentielle attentive afin d'adapter les activités et les stratégies, et de garder une longueur d'avance sur les autres acteurs du marché
- Mise en place d'un système efficace d'approvisionnement en recherchant des fournisseurs fiables et proposant des prix et des prestations concurrentiels
- Mise en valeur des produits et merchandising pour attirer le client
- Négociation des prix auprès des fournisseurs
- Prospection de nouveaux fournisseurs pour faire évoluer l'offre en fonction de la demande des clients
- Fidélisation des clients en tenant compte de leurs remarques et en traitant leurs plaintes
- Réalisation d'études de marché rigoureuses afin de cerner les besoins et les attentes du public cible ainsi que ses moyens financiers
- Construction d'une véritable image de marque à l'aide de diverses méthodes de publicité, de communication et de campagnes marketing
- Fidélisation de la clientèle grâce à une réactivité et à une communication irréprochables en cas de problème
- Recherche permanente de solutions pour améliorer les processus et le chiffre d'affaires en consultant tous les membres de l'équipe

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Marketing
- Gestion des conflits
- Techniques de négociation
- Techniques de vente
- Communication orale
- Office 365
- Gestion administrative
- Réseautage
- Typologie des clients
- Argumentaire commercial
- Gestion des imprévus
- Négociation
- Découverte des besoins
- Suivi client
- Communication écrite et orale
- Normes rédactionnelles
- Prospection
- Aisance relationnelle
- Outils bureautiques
- Techniques d'écoute active
- Sens de l'organisation
- Salesforce

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Lecture : Livres de développement commercial et de gestion, tels que "How to Win Friends and Influence People" de Dale Carnegie. Art of War de Sun Tzu
- Membre actif d'un groupe de rencontre pour entrepreneurs, où j'ai pu échanger avec des professionnels expérimentés et apprendre de leurs expériences
- Bénévole dans une organisation locale de développement économique, où j'ai aidé à organiser des événements pour promouvoir l'entrepreneuriat et le développement des affaires
- Pratique du football en équipe, où j'ai appris l'importance de la collaboration, de la communication et de la persévérance pour atteindre des objectifs communs