

Emel A. - Né en 2000
29200 Brest
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 2401310733

Conseiller commercial

Ma recherche

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

Formations

2023 : Bac +5 à Brest Business School

MASTER 2 SPÉCIALITÉ INTERNATIONAL BUSINESS

Techniques de négociation avec tous les types de profils et région géographique

Connaissance des modalités d'import et d'export

Possibilité de s'adapter et connaissance des contextes et des personnalités types selon les pays

2022 : Bac +5 à Lycée La Salle

CLASSE PRÉPARATOIRE ÉCONOMIQUE

- Rédacteur en chef du Petit Journal du lycée

- Président du Cercle des écrivains

- Membre du comité de photographie

- Membre du club sportif du lycée

Expériences professionnelles

2021 - 2022 :

Conseiller commercial chez Carrefour Banque

Vente de carte pass grâce à un démarchage des clients

Vente assurance et crédit à travers les relances et appels clients - prospection

Création des comptes des clients démarchés ou prospectés

SAV dans la gestion des comptes et services clients

Mis en place des pamphlets et installation de l'ilot pour accueillir et conseiller le client dans l'allée principale du magasin

Gestion des envois de chèques

2021 - 2021 :

Magasinier Intérim (deux mois et 3 jours) chez Renault

2019 - 2021 :

Président chez Association De Musique De Brest Business School

- Management d'équipe

- Rédaction et co-écriture de textes

- Création artistique en équipe

- Préparation et organisation concert

2018 - 2019 :

Étudiant Ambassadeur chez Brest Business School

- Promotion de l'école et de ses partenaires

- Exemple : vente de biscuit pour Isidore Penven

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Argumentation commerciale

Assurer un accueil téléphonique

Charger, décharger, manutentionner des produits

Conseiller, accompagner une personne

Développer et fidéliser la relation client

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie

Informé, renseigner une personne

Présenter et valoriser un produit ou un service

Ranger des produits ou marchandises selon leurs dates de validité et les conditions de conservation

Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison

Recueillir et analyser les besoins client

Techniques commerciales

Techniques de communication orales, écrites et numériques

Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

Centres d'intérêts

Musique

Création entreprise

Développement personnel

Sport

Film